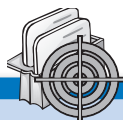


Čo je ekonómia?

CIEĽ LEKCIE



Pochopiť základné ekonomické pojmy a kategórie a vysvetliť, prečo ľudia vlastne vždy konajú ekonomicky, a čo je to „ekonomický štýl myslenia“.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Ekonómia je vlastne veda o voľbe. Jej vznik vyplýva z faktu, že zatiaľ čo ľudské potreby a želania sú neobmedzené, zdroje, ktorými ich môžeme uspokojovať, obmedzené sú – hovoríme, že sú vzácne. Každý človek sa preto musí rozhodovať – voliť – medzi tým, ako tieto vzácne zdroje (napríklad čas, peniaze...) využije na uspokojovanie svojich potrieb. Každý človek sa pritom rozhoduje sám, nemusí byť nikým riadený. Medzi rôznymi alternatívami využitia vzácných zdrojov človek volí racionálne, a to tak, že porovnáva prírastky uspokojenia a snaží sa ich vyrovnávať. Každá voľba vyvoláva náklady obetovanej príležitosti – hodnotu alternatívneho využitia zdrojov, ktorého sme sa vzdali. Pri svojom rozhodovaní každý človek reaguje na podnety, ktoré ho vedú k určitému konaniu – či už ide o potenciálne odmeny alebo tresty za istý typ konania, alebo o „pravidlá hry“ – zákony, zvyky morálne princípy. Osvojenie si ekonomického spôsobu myslenia môže žiakom pomôcť v každodennom živote a pri pochopení toho, prečo ľudia, politici, spolužiaci konajú tak, ako konajú.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha. Študentom môžete na predchádzajúcej hodine rozdať poznámky na prefotenie. Prípadne im môžete prefotené poznámky rozdať na začiatku tejto hodiny.

01

ZÁKLADNÉ POJMY



- ekonómia, ekonomika
- hospodárstvo
- mikroekonómia
- makroekonómia
- potreby
- zdroje
- vzácnosť
- racionálna voľba
- ekonomický štýl myslenia
- náklady obetovanej príležitosti

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- poznámky pre študentov
- denná tlač

Metódy

- výklad
- moderovaná diskusia
- ekonomická hra
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky a hlavných pojmov..... 10
2. Diskusia o ľudských potrebách 5
3. Hra „Aké sú naše potreby“ 10
4. Prípadová štúdia 15
5. Záver hodiny a zadanie úlohy 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Lekcia je využiteľná na všetkých predmetoch, ktorých učebné plány obsahujú úvod do ekonómie



Čo je to vlastne ekonómia?

Študenti by po absolvovaní tejto hodiny mali pochopiť najmä to, že ekonómia je síce veda, ale ekonomicky myslí a koná každý človek takmer neustále. Mali by si uvedomiť to, čo podvedome iste tušia – že ľudský život je plný rozhodnutí, ktoré robí každý z nás každú chvíľu. A predmetom skúmania ekonómie je práve ľudské rozhodovanie sa (problém voľby).

Ľudia musia každodenne prijímať veľké množstvo rozhodnutí. Dôvodom je to, že ich potreby a želania sú neobmedzené. Avšak zdroje, ktorými môžeme svoje potreby a želania uspokojovať, obmedzené sú. Hovoríme, že ľudia musia riešiť problém vzácnosti zdrojov. Či už ide o zdroje prírodné, o peniaze, o majetok, každý človek dokáže každý „zdroj“ využiť alternatívne – a navyše, rôzni ľudia celkom iste preferujú rôzne využitie toho istého zdroja. Preto musia ľudia voľiť – rozhodovať sa – o tom optimálnom využití vzácných, obmedzených zdrojov.

Učebnicové poučky ekonómiu najčastejšie definujú práve týmto spôsobom: „Ekonómia je veda, ktorá sa zaoberá skúmaním toho, ako ľudia využívajú vzácne, obmedzené zdroje s alternatívnym využitím na výrobu rôznych tovarov a služieb, a ako tieto zdroje rozdeľujú a spotrebúvajú“. Omnoho jednoduchšie – a bez straty zmyslu – je povedať, že ekonómia je veda zaoberajúca sa riešením problému vzácnosti. Alebo ešte jednoduchšie – ekonómia je veda o ľudskom rozhodovaní sa, o ľudskom konaní.

Skupina Elán vo svojej piesni „Van Goghovo ucho“ spieva: všade je láska. Parafrázujúc túto pesničku (keď ideš večer do kina, všade je láska, keď večer telku prepínaš, všade je láska) sa dá povedať: v skutočnosti je všade ekonómia (a aj samotná láska môže byť sčasti predmetom ekonomického skúmania, napríklad nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu Gary Becker formuloval rovnice na nájdenie najvhodnejšieho životného partnera). Aj také činnosti, ako ísť večer do kina či prepínať kanály na televíznom prijímači sú totiž predmetom ekonomického konania – človek sa rozhoduje, ako využije svoje vzácne zdroje (peniaze, čas), či pôjde večer do kina alebo radšej do parku, či zahrať si futbal, či bude prírastok jeho uspokojenia vyšší, keď bude sledovať

program na verejnoprávnom alebo na súkromnom televíznom kanáli (alebo či nezájde radšej práve do toho spomínaného kina).

Je vzácnosť skutočne všadeprítomná?

Pre podnikateľa je vzácnosť najzávažnejším problémom, ktorému musí čeliť. Nielen že, ako sa hovorí, čas (ktorý je tiež vzácnym a obmedzeným zdrojom) sú peniaze. Podnikateľ musí vo svojom profesionálnom živote neustále rozhodovať, ako najlepšie využije prostriedky svojej firmy – ako čo najefektívnejšie využije svoj vlastný pracovný čas, ako najlepšie rozdelí prácu svojim zamestnancom (a kde vôbec nájde dobrých zamestnancov, pretože tí sú tiež pre neho veľmi vzácnym zdrojom), ako investuje peniaze svojej firmy, ako stanoví ceny svojich tovarov, a podobne.

Avšak vzácnosť je skutočne všadeprítomným fenoménom. Neexistuje žiaden zdroj, ktorý by bol neobmedzený. Môžete si povedať – veď vzduch je napríklad zadarmo. Lenže aj vzduch je možné využívať alternatívne – niektorí ľudia preferujú čistý horský vzduch bez znečistenia, firmy však doň potrebujú vypúšťať určitú úroveň exhalátov zo svojich fabriek, mnohí ľudia preferujú cestovanie vo vlastnom aute namiesto hromadnou dopravou, hoci je to na úkor čistoty ovzdušia. Obyvatelia Pekingu, čiaci každé ráno smogovým mrakom, veľmi dobre vedia, že aj vzduch je vzácnym zdrojom.

Navyše, aj keby bol svet skutočne ideálnym miestom, a každý z nás by mal čarovný prútik plniaci všetky želania, vzácnosť by stále existovala. Aj vo svete, kde lusknutím prstov padajú z neba pečené holuby, totiž existuje čas – a ten je vzácný. Žiaden človek totiž nemôže robiť dve veci súčasne – napríklad slniť sa na Havaji a zároveň sa lyžovať v Grónsku – a preto sa opäť musí rozhodnúť, čo mu prinesie najvyššie uspokojenie.

Ľudia teda ekonomicky myslia neustále. Hovoríme, že ľudia konajú racionálne – rozhodujú sa o využití svojich vzácných a obmedzených zdrojov tak, aby ich uspokojenie bolo čo najvyššie. Nerobia

to prostredníctvom matematických vzorcov – často je ich rozhodovanie sa podvedomé či inštinktívne. Samozrejme, racionálne konanie neznamená ani to, že ľudské rozhodnutie je vždy správne či optimálne – napríklad preto, že ľudia nemajú vždy všetky dostupné informácie (niekedy až po polhodinu filmu v kine zistíme, že nás vlastne nebaví a že sme mohli svoje peniaze za lístok využiť lepšie; fajčiari, kým neochorejú, podceňujú riziká fajčenia, a podobne). Ľudia totiž prijímajú rozhodovanie len na základe dostupných informácií a na základe svojich predchádzajúcich skúseností.

Ľudské rozhodovanie okrem toho ovplyvňujú i vedľajšie faktory. Človek je tvor spoločenský – nežije vo vákuu, ale je obklopený inými ľuďmi, pohybuje sa v sieti sociálnych vzťahov, v spoločnosti, ktorá má svoje pravidlá. Človek je tvorom podnetov a motivácií a reaguje na písané i nepísané spoločenské normy, na potenciálne benefity (odmeny) a náklady (tresty) za svoje konanie. Môže pritom ísť o normy formálne („pravidlá hry“ – zákony) i neformálne (spoločenské, morálne a kultúrne normy). Pri svojom rozhodovaní sa teda berieme do úvahy platné zákony, ktoré nechceme porušovať (alebo, niektorí ľudia niekedy, ak sa im to javí výhodné a zdá sa im, že ich nikto nevidí alebo že trest za porušenie je nízky, tieto zákony aj porušia – tiež ide o ekonomické rozhodnutie). Do úvahy však berieme aj nepísané pravidlá a podnety z nich vyplývajúce (zákazníci očakávajú, že sa k nim podnikateľ bude správať milo, deti sa učia, že žalovať na kamarátov sa nepatrí...). Toto všetko berieme pri riešení rôznych problémov voľby do úvahy.

Náklady obetovanej príležitosti

Ak hovoríme o ekonomickom spôsobe myslenia, je dôležité pochopiť pohľad ekonómie na náklady. Ekonómovia totiž náklady nechápu v účtovníckom zmysle – ako skutočne vynaložené prostriedky. Ekonómovia skúmajú problém voľby – a pod slovom náklady si predstavujú obeť, ktorú musíme vynaložiť, aby sme mohli istý vzácny zdroj použiť jedným spôsobom.

Náklady v ekonomickom slova zmysle teda predstavujú náklady obetovanej príležitosti. Predstavujú

hodnotu statkov alebo služieb, ktorých sme sa vzdali, keď sme prijali isté rozhodnutie. Ak sa rozhodujeme, či si za svoje peniaze kúpime bicykel alebo dovolenku, a rozhodneme sa pre dovolenku, pre účtovníka je nákladom suma, ktorú za ňu zaplatíme. Pre ekonóma je nákladom strata uspokojenia z používania bicykla, ktorého kúpy sme sa museli vzdať, aby sme si mohli dovoliť dovolenku.

Uvedomenie si podstaty ekonomického chápania nákladov je veľmi dôležité pre pochopenie ekonomického spôsobu myslenia ako takého. Nezabúdajte, ekonómia je veda o využití vzácnych, obmedzených zdrojov *s alternatívnym použitím* – keď sa rozhodujeme o využití vzácneho zdroja, nákladom pre nás je hodnota stratených alternatív jeho použitia.

Racionálne rozhodovanie sa

Človek teda čelí problému voľby. V úlohe spotrebiteľa napríklad svoje vzácne zdroje využíva na nákup rôznych statkov a služieb.

Racionálne sa rozhodujúci človek si zo všetkých možných statkov a služieb vyberá tak, aby sa maximalizovalo jeho celkové uspokojenie. Samozrejme, objektívne určiť hodnotu uspokojenia je nemožné – každý z nás je iný, každý z nás ma iné hodnoty a inak si cení rôzne alternatívy využitia svojho času a peňazí. Žiaden spotrebiteľ taktiež nesedí v každej situácii nad tabuľkou a nepočíta prírastky svojho uspokojenia, aby sa rozhodol, ktorú z možností si vyberie - výsledok často odhaduje intuitívne, podľa svojich momentálnych preferencií a situácie. Vždy však koná racionálne, tak, aby v danej chvíli bolo jeho uspokojenie maximálne. Uspokojenie pritom nemusí byť iba peňažné alebo materiálne – pre niekoho môže pôsobiť uspokojujúco aj ak niekomu pomôže, venuje časť peňazí na charitu, a podobne.

Aby človek maximalizoval svoje celkové uspokojenie, musí sa snažiť *vyrovnávať svoje čiastkové prírastky uspokojenia z jednotlivých činností či statkov*. Vo väčšine situácií totiž platí, že postupným uspokojovaním istej potreby jej intenzita (a teda prírastok uspokojenia) klesá. V poznámkach pre žiakov je uvedený príklad, ktorým môžete toto rozhodovanie sa počas hodiny ilustrovať. Ak by sme teoreticky mali istú sumu voľného času a mali

by sme ju rozdeliť medzi hranie počítačových hier a hranie volejbalu, väčšina z nás by si nevybrala len buď jedno alebo druhé (pretože nielen volejbal, ale aj počítač po čase unavia), ale istú kombináciu týchto dvoch aktivít.

Drvivá väčšina ľudských rozhodnutí nie sú rozhodnutia typu buď – alebo, ale rozhodnutia o hľadaní vhodnej kombinácie čiastkových uspokojení.

Ďalšie dôležité pojmy

Ekonomika – hospodárstvo, hospodárenie, pôvodne z gréčtiny – *oekonomikos* – správa domáceho hospodárstva.

Ekonómia – vedná disciplína, skúma správanie sa ľudí na trhoch. Zaoberá sa tým, ako rozmiestniť nedostatkové zdroje tak, aby boli čo najlepšie uspokojené ľudské potreby, ktoré sú neobmedzené.

Hospodárska politika - súhrn cieľov, zásad a opatrení, ktorými vláda ovplyvňuje hospodársky život v krajine a vytvára vzťahy k iným krajinám.

Ekonómia ako vedná disciplína sa rozdeľuje na *mikroekonómiu* a *makroekonómiu*.

Mikroekonómia – zaoberá sa podrobnosťami, skúma správanie sa jednotlivých spotrebiteľov (domácností) a výrobcov (firiem) na rôznych trhoch. Ekonómovia hovoria, že ich zaujímajú jednotlivé stromy.

Makroekonómia – zaoberá sa celkom, typickými javmi sú inflácia, ekonomický rast, nezamestnanosť, platobná bilancia. Ekonómovia hovoria, že ich zaujíma celý les.

Ekonómia sa ďalej delí na *pozitívnu ekonómiu* a *normatívnu ekonómiu*:

Pozitívna ekonómia – skúma ekonomickú realitu takú, aká je, využíva štatistické podklady. Výrokom pozitívnej ekonómie je napríklad: „Ak by sa ceny zmrzliny zvýšili v porovnaní k cenám iných druhov tovarov, ľudia by kupovali menej zmrzliny.“ Pozitívna ekonómia teda nehovorí, či je daný fakt dobrý alebo zlý, iba ho konštatuje.

Normatívna ekonómia – obsahuje hodnotové súdy, snaží sa odpovedať na otázku, aká by ekonomická realita mala byť. Výrokom normatívnej eko-

nómie je napríklad: Malo by sa zabrániť tomu, aby ceny zmrzliny rástli.

Obidva prístupy – pozitívna i normatívna ekonómia - sú rovnako dôležité, študenti by ich však mali dokázať rozlíšiť, a to najmä kvôli tomu, aby dokázali odlíšiť skutočné ekonomické fakty od rôznych názorov a výrokov rôznych záujmových skupín.

Skutočnou vedeckou disciplínou je iba pozitívna ekonómia, ktorá vychádza z faktov a konštatuje podložené fakty a skutočnosti. Pre objasnenie môžeme použiť príklad z fyziky - výrok fyzika, že „cestovanie v čase je dobré“, môže byť jeho názorom a môže byť i správnym názorom, nie je však vedeckým názorom. Podobne výrok normatívnej ekonómie, že „rastúce ceny zmrzliny sú dobré / zlé“ môže / nemusí byť správny, no nie je prejavom vedeckosti, pretože obsahuje hodnotový súd. Normatívna ekonómia preto spadá skôr do sféry *politckej ekonómie*, ktorá obsahuje i stanovovanie cieľov, založených na hodnotách konkrétnych osôb.



1. Výklad pojmov spojený s diskusiou

Rozdajte žiakom poznámky a začnite hodinu rozhovorom so žiakmi nasledovným moderovaným rozhovorom:

Učiteľ: *So slovami ekonómia a ekonomika sa stretávate denne. Sú ich plné správy, všetky denníky majú svoje ekonomické prílohy. Viete však vlastnými slovami vysvetliť, čo to vlastne ekonómia je? Čo sa vám pod týmto pojmom vybaví?*

Žiaci: Prevažne odpovedajú nasledovne – HDP, burza, osobné financie, predpovedanie budúceho ekonomického vývoja,...

Učiteľ: (Pochváli žiakov, ktorých odpovede sa blížili k pravde.) *Ekonómia je veda o rozhodovaní sa, veda o voľbe. Jej vznik súvisí s tým, že všetci ľudia majú určité potreby a želania – a tie sú doslova neobmedzené. Zdroje – prírodné zdroje, peniaze, majetok – ktorými svoje potreby a želania uspokojovať môžeme, však sú obmedzené. Tým vzniká konflikt: neobmedzené potreby môžeme uspokojiť len obmedzeným množstvom statkov. Ekonómovia hovoria, že na svete existuje vzácnosť.*

No a ekonómia je veda, ktorá skúma, ako ľudia využívajú tieto vzácne, obmedzené zdroje na uspokojovanie svojich neobmedzených potrieb.

Ak ste pochopili túto definíciu, dokážete mi určite povedať, kde všade okolo nás sa robia ekonomické rozhodnutia?

Žiaci: Vlastne vždy a všade.

Učiteľ: *Presne tak. Ekonómia je vlastne všadeprítomná. Tak, ako skupina Elán vo svojej pesničke spieva, že všade je láska – v skutočnosti platí, že všade je ekonómia. Každé rozhodnutie, ktoré robíte o využití svojich vzácných, obmedzených zdrojov – peňazí, času, pretože aj čas je obmedzený zdroj – je ekonomické rozhodnutie.*

Takže keď Elán spieva „keď ideš večer do kina, všade je láska...“, vlastne sa mýli – všade je ekonómia. Pretože sa rozhodujete, či svoje vzácne zdroje – čas a peniaze – využijete na lístok do kina, alebo či si radšej pôjdete napríklad zahrať futbal, alebo či sa radšej zostanete doma učiť. To všetko je ekonomické rozhodovanie sa.

Ekonómia teda nie je veda o číslach, ale veda o živote, o ľudskom konaní. Zapamätajte si to, a keď to pochopíte, zistíte, že vám môže byť veľmi užitočná.

Myslieť ekonomicky je dôležité nielen pre ekonómov, ale pre každého človeka.

2. Zahrajte sa so žiakmi ekonomickú hru.

Cieľ hry: Viesť žiakov k zamysleniu nad rozmanitosťou a neobmedzenosťou potrieb ľudí, nad tým, čo majú ľudia spoločné pri uspokojovaní potrieb, nad hodnotovým systémom jednotlivca aj spoločnosti.

Postup: Učiteľ voľne nadviaže na predchádzajúci rozhovor otázkou:

Povedali sme si, že ekonómia existuje vlastne preto, lebo ľudia majú neobmedzené potreby, no na svete existuje vzácnosť zdrojov na ich uspokojenie. Čo vlastne viete o ľudských potrebách?

Žiaci budú spravidla opakovať definície, ktoré poznajú z poznámok.

Nadviažte na ich odpovede slovami. Poďme sa teda zahrať hru „Aké sú vaše potreby a ako ich uspokojujete“.

Pokračujte týmto príbehom: *V roku 2002 postihla Horehronie povodeň. Predstavte si, že ste v situácii, keď vás susedia v noci prebudia s krikom, že sa blíži veľká prítalová voda a že máte 5 minút na to, aby ste opustili svoj dom, inak vám hrozí, že sa utopíte.*

Položte žiakom nasledujúce otázky:

1. *Čo urobíte, čo si vezmete so sebou, ak máte len týchto päť minút? Odpovedzte okamžite, bez rozmýšľania.* Najčastejšie odpovede zvyčajne sú: doklady, peniaze, psa, zobudím rodičov a súrodencov. Spýtajte sa študentov, prečo by si so sebou vzali práve tieto veci?

Po odpovediach pokračujte ďalšou otázkou:

2. *Čo si zbalíte, ak budete mať na opustenie domu 2 hodiny? Napíšte na papier zoznam, máte na to 3 minúty.*

Vyberte niekoľkých študentov, aby prečítali svoj zoznam, a môžete s nimi diskutovať, čo majú zoznamy spoločné a čím sa odlišujú.

Pokračujte ďalšou otázkou.

3. *Ako sa zachováte, keď budete vedieť, že máte na evakuáciu najmenej 12 hodín času? Pokračujte v zozname, máte na to ďalšie 3 minúty.*

Opäť vyberte niekoľkých žiakov, aby prečítali svoje zoznamy. Pokračujte v diskusii so žiakmi kladením nasledujúcich otázok:

1. Aké závery by sme mohli vyvodiť z vašich odpovedí?
2. Platí, že čím viac času máte, tým viac potrieb chcete uspokojiť?
3. Ktoré potreby sú zbytočné a ktoré nevyhnutné? Je to individuálne? Majú všetci ľudia rovnaké hodnoty, alebo sú všetky hodnoty a hodnotové rebríčky subjektívne, iné u každého človeka?
4. Majú ľudia niečo spoločné pri uspokojovaní potrieb?

3. Vysvetlite žiakom na príklade pojem „racionálne rozhodovanie sa“.

Učiteľ: Vráťme sa opäť k uspokojovaniu potrieb. Zopakujem to, čo si z dnešnej hodiny musíte zapamätať ako najdôležitejšie – že ekonómia skúma rozhodovanie sa ľudí pri uspokojovaní svojich potrieb vzácnymi zdrojmi. Keďže sú všetky statky na svete vzácne a obmedzené, musíme sa všetci rozhodovať, ktoré z nich si vyberieme, a ktorých z nich sa musíme vzdať. Ak máme napríklad obmedzené množstvo peňazí 1 000 eur, môžeme si za ne kúpiť dovolenku v Bulharsku, alebo bicykel – nemôžeme však mať oboje naraz. Tento problém vzácnosti platí všade a jeho riešením sa zaoberá práve ekonómia.

Ekonómia hovoria, že ľudia sa vždy rozhodujú racionálne – tak, aby maximalizovali svoje celkové uspokojenie. Racionálne rozhodovanie sa neznamená, že sa rozhodnú vždy správne, pretože môžu mať nedokonalé informácie a ich rozhodovanie ovplyvňujú najrôznejšie podnety – formálne i neformálne „pravidlá hry“ platné v spoločnosti.

Vysvetlite žiakom, ako funguje racionálne rozhodovanie sa na príklade, ktorý majú vo svojich poznámkach.

Učiteľ: Vezmite si poznámky pre žiakov, ktoré som vám rozdal, a v ktorých máte príklad.

Riešte príklad spoločne so žiakmi. Dopĺňajte prírastok uspokojenia a spoločne dôjdite k záveru, že prvú polhodinu budú študenti sedieť pri internete – prírastok je 2, druhú polhodinu tiež – prírastok je 1,1, tretiu polhodinu študenti pôjdu hrať volejbal, prírastok je 1, a štvrtú polhodinu budú tiež hrať volejbal – prírastok 0,8. Celkom tak dosiahnu uspokojenie $2 + 1,1 + 1 + 0,8 = 4,9$, čo je maximálne možné uspokojenie, žiadna iná kombinácia by im ho nedovolila dosiahnuť.

Žiakom môžete zdôrazniť, že v skutočnosti je samozrejme uspokojenie zo surfovania na internete alebo z hrania volejbalu úplne individuálne pre každého človeka, a že samozrejme žiaden spotrebiteľ – jednotlivec – nesedí v každej situácii nad tabuľkou a nepočíta prírastky svojho uspokojenia, aby sa rozhodol, ktorú z možností si vyberie - výsledok často odhaduje intuitívne, podľa svojich momentálnych preferencií a situácie. Vždy však koná racionálne, tak, aby v danej chvíli bolo jeho uspokojenie maximálne. Uspokojenie pritom nemusí byť iba peňažné alebo materiálne – pre niekoho môže pôsobiť uspokojujúco aj ak niekomu pomôže, venuje časť peňazí na charitu, a podobne.

Ak by sa študenti viac zaujímali o problém vzácnosti, môžete im zdôrazniť, že vzácnosť bude existovať v našom svete vždy, a preto bude mať aj ekonomické racionálne rozhodovanie sa vždy svoje opodstatnenie. Aj keby sa stal zázrak a vo vzduchu by začali lietať pečené holuby a každý by mohol mať všetko, čo by chcel len po jednom lusknutí prstami, vzácnosť by stále existovala, pretože aj keď môžete mať úplne všetko, čo chcete, prirodzeným ľudským obmedzením je čas. Môžete byť najbohatší človek na svete, ktorý má úplne všetko, na čo si zmyslí, no aj tak nemôžete súčasne lyžovať v Grónsku a zároveň sa slniť na Havaji – alebo, ako to bolo v príklade, naraz hrať volejbal a sedieť za internetom. Preto

INTERNET			VOLEJBAL		
Minúty	Celkové uspokojenie	Prírastok uspokojenia	Minúty	Celkové uspokojenie	Prírastok uspokojenia
0	0	0	0	0	0
30	2		30	1	
60	3,1		60	1,8	
90	3,8		90	2,4	
120	4,2		120	2,9	

Ľudia vždy musia voliť medzi rôznymi alternatívami. A práve tým, ako a prečo medzi nimi volia, sa zaoberá ekonómia.

4. Záver hodiny a zadanie domácej úlohy

Zhrňte hodinu, skontrolujte diskusiou so žiakmi, či sa vám podarilo splniť ciele hodiny. Pochopili žiaci všetky pojmy? Ak nie, vráťte sa k nim a znovu si ich s nimi rozoberte. Môžete sa zamerať aj na pojmy, ktoré majú študenti v pripravených poznámkach, no zatiaľ ste ich nerozobrali – aký je rozdiel medzi mikro- a makroekonomiou, medzi pozitívnou a normatívnou ekonomikou.

Zadajte žiakom domácu úlohu, aby si preštudovali v poznámkach, čo je to makroekonómia a mikroekonómia, pozitívna a normatívna ekonómia. Úlohou každého žiaka je potom nájsť v ľubovoľnej dennej tlači jeden článok s mikroekonomicou a jeden článok s makroekonomickou tematikou, jeden výrok, ktorý charakterizuje pozitívny a jeden výrok, ktorý charakterizuje normatívny prístup k ekonomii. Žiaci na to majú čas do ďalšej hodiny. Povedzte im, aby si články vystrihli a nalepili do zošita namiesto poznámok z tejto hodiny, ktoré si nemusia písať, keďže ich od vás už dostali pripravené.



Čo je ekonómia?

Pojmy, z ktorých vychádzame

Ľudské potreby

Požiadavky ľudského organizmu, ktoré sa snažíme uspokojiť. Majú určitú hierarchiu (štruktúru, systém) a dynamiku (vyvíjajú sa v závislosti od času, miesta, situácie, skúseností, a podobne). Ľudia svoje potreby uspokojujú prostredníctvom statkov a služieb.

Statky

Všetko, čo uspokojuje ľudské potreby.

Hmotné statky – statky, ktoré majú materiálnu podobu – napríklad chlieb, okuliare, topánky.

Nehmotné statky – statky, ktoré majú nemateriálnu podobu – internet, priateľstvo, znalosť angličtiny.

Služby

Činnosti iných ľudí, ktoré vedú k uspokojeniu našich potrieb. Na rozdiel od statkov uspokojujú ľudské potreby svojím priebehom.

Služby osobné – súvisia priamo s človekom alebo s nehmotnými statkami - vyučovanie matematiky, ošetrovanie chrupu.

Služby vecné – súvisia s hmotnými statkami - oprava televízora, vyčistenie odpadu.

Tovary

Statky, ktoré sú obchodované na trhu (napríklad jahody, ktoré si natrháme v lese, nie sú tovarom, ale jahody, ktoré sa predávajú v obchode, tovarom sú).

Výrobné faktory

Tri základné výrobné faktory sú práca, kapitál, prírodné zdroje (pôda).

Ako zvláštny výrobný faktor sa označuje podnikanie - podnikateľská schopnosť niektorých jednotlivcov kombinovať ostatné zdroje, niesť riziko straty, ktoré môže byť odmenené ziskom

Podnety

Pri rozhodovaní sa na nás pôsobí množstvo podnetov. Niektoré nás povzbudzujú k určitému ko-

naniu, iné nás od neho odrádzajú. Zákony, zvyky, morálne princípy, kultúra, v ktorej žijeme, to všetko má vplyv na individuálne rozhodovanie sa a spolu-vytvára ekonomický systém.

Kľúčové pojmy

Čo je ekonómia?

Ľudia musia každodenne prijímať veľké množstvo rozhodnutí. Dôvodom je to, že ich potreby a želania sú neobmedzené. Avšak zdroje, ktorými môžeme svoje potreby a želania uspokojovať, obmedzené sú. Hovoríme, že **ľudia musia riešiť problém vzácnosti zdrojov**.

Či už ide o zdroje prírodné, o peniaze, o majetok, každý človek dokáže každý „zdroj“ využiť alternatívne – a navyše, rôzni ľudia celkom iste preferujú rôzne využitie toho istého zdroja. Preto musia ľudia voliť – rozhodovať sa – o tom optimálnom využití vzácných, obmedzených zdrojov.

Ekonómia sa najčastejšie definuje práve týmto spôsobom: „Ekonómia je veda, ktorá sa zaoberá skúmaním toho, ako ľudia využívajú vzácne, obmedzené zdroje s alternatívnym využitím na výrobu rôznych tovarov a služieb, a ako tieto zdroje rozdeľujú a spotrebúvajú“.

Jednoduchšie – a bez straty zmyslu – sa dá povedať, že ekonómia je veda zaoberajúca sa riešením problému vzácnosti. Alebo ešte jednoduchšie – ekonómia je veda o ľudskom rozhodovaní sa, o ľudskom konaní.

Racionálne rozhodovanie sa

Ľudia teda ekonomicky myslia neustále. Hovoríme, že **ľudia sa rozhodujú racionálne – rozhodujú sa o využití svojich vzácných a obmedzených zdrojov tak, aby ich uspokojenie bolo čo najvyššie**. Samozrejme, racionálne konanie neznamena ani to, že ľudské rozhodnutie je vždy správne či optimálne – napríklad preto, že ľudia nemajú vždy všetky dostupné informácie. Ľudské rozhodovanie okrem toho ovplyvňujú i vedľajšie podnety. Človek je tvor



spoločenský – nežije vo vákuu, ale je obklopený inými ľuďmi, pohybuje sa v sieti sociálnych vzťahov, v spoločnosti, ktorá má svoje pravidlá. Človek je tvorom podnetov a motivácií a reaguje na písané i nepísané spoločenské normy, na potenciálne benefity (odmeny) a náklady (tresty) za svoje konanie. Môže pritom ísť o normy formálne („pravidlá hry“ – zákony) i neformálne (spoločenské, morálne a kultúrne normy).

Aby človek maximalizoval svoje celkové uspokojenie, musí sa snažiť vyrovnať svoje čiastkové prírastky uspokojenia z jednotlivých činností či statkov. Vo väčšine situácií totiž platí, že postupným uspokojovaním istej potreby jej intenzita (a teda prírastok uspokojenia) klesá. Ak by sme teoreticky mali istú sumu voľného času a mali by sme ju rozdeliť medzi hranie počítačových hier a hranie volejbalu, väčšina z nás by si nevybrala len buď jedno alebo druhé (pretože nielen volejbal, ale aj počítač po čase unaví), ale istú kombináciu týchto dvoch aktivít.

Drvivá väčšina ľudských rozhodnutí nie sú rozhodnutia typu buď – alebo, ale rozhodnutia o hľadaní vhodnej kombinácie čiastkových uspokojení.

Príklad:

Máte 2 voľné hodiny a rozhodujete sa, či ich strávite pri internete alebo si pôjdete zahrať volejbal. Nasledujúca tabuľka ukazuje, aké uspokojenie dosahujete pri uvedených činnostiach.

Doplňte nasledujúcu tabuľku a na základe jej výsledkov sa rozhodnite, akú časť svojich dvoch voľných hodín strávite pri internete, a akú časť hraním volejbalu. (Nezabúdajte: racionálny spotrebiteľ sa rozhoduje tak, aby jeho celkové uspokojenie bolo čo najvyššie).

INTERNET			VOLEJBAL		
Minúty	Celkové uspokojenie	Prírastok uspokojenia	Minúty	Celkové uspokojenie	Prírastok uspokojenia
0	0	0	0	0	0
30	2		30	1	
60	3,1		60	1,8	
90	3,8		90	2,4	
120	4,2		120	2,9	

Náklady obetovanej príležitosti

Ekonomovia skúmajú problém voľby – a pod slovom náklady si predstavujú obeť, ktorú musíme vynaložiť, aby sme mohli istý vzácny zdroj použiť jedným spôsobom.

Náklady v ekonomickom slova zmysle teda predstavujú náklady obetovanej príležitosti. Predstavujú hodnotu statkov alebo služieb, ktorých sme sa vzdali, keď sme prijali isté rozhodnutie. Ak sa rozhodujeme, či si za svoje peniaze kúpime bicykel alebo dovolenku, a rozhodneme sa pre dovolenku, pre účtovníka je nákladom suma, ktorú za ňu zaplatíme. Pre ekonóma je nákladom strata uspokojenia z používania bicykla, ktorého kúpy sme sa museli vzdať, aby sme si mohli dovoliť dovolenku.

Uvedomenie si podstaty ekonomického chápania nákladov je veľmi dôležité pre pochopenie ekonomického spôsobu myslenia ako takého. Nezabúdajte, ekonómia je veda o využití vzácných, obmedzených zdrojov *s alternatívnym použitím...*, keď sa rozhodujeme o využití vzácného zdroja, nákladom pre nás je hodnota stratených alternatív jeho použitia.

Ďalšie pojmy

Ekonomika

Hospodárstvo, hospodárenie. Kým ekonómia je veda, ekonomika znamená jej praktické využitie. Napríklad ekonomika podniku sa zaoberá tým, ako podnik hospodári, ako čo najefektívnejšie využívať vzácne zdroje v danej konkrétnej firme.

Hospodárska politika

Súhrn cieľov, zásad a opatrení, ktorými vláda ovplyvňuje hospodársky život v krajine a vytvára vzťahy k iným krajinám.



Mikroekonómia

Skúma správanie sa jednotlivých spotrebiteľov (domácností) a výrobcov (firiem) na konkrétnych trhoch. Ekonómovia hovoria, že ich zaujímajú jednotlivé stromy.

Makroekonómia

Zaoberá sa celkom, napríklad národným hospodárstvom, typickými témami sú nezamestnanosť, hospodársky rast, inflácia. Ekonómovia hovoria, že ich zaujíma celý les.

Pozitívna ekonómia

Skúma ekonomickú realitu takú, aká je, opisuje skutočnosť, využíva štatistické podklady. Napríklad: *Ak sa ceny zmrzlín zvýšia v porovnaní k cenám iných druhov tovarov, ľudia budú kupovať menej zmrzlín.* (Nehovorí, či je to dobré alebo zlé.)

Normatívna ekonómia

Obsahuje hodnotové sudy, snaží sa odpovedať, aká by ekonomická realita mala byť podľa niekoho názoru. Napríklad: *Malo by sa zabrániť tomu, aby ceny zmrzlín rástli.*

Pozitívna aj normatívna ekonómia sú rovnako dôležité, ale mali by sme ich vedieť rozlíšiť kvôli tomu, aby sme dokázali rozlíšiť fakty a skutočnosť od názorov. Ekonómia ako veda sa v prvom rade zaoberá pozitívnou ekonomikou, normatívna ekonómia často spadá do sféry *politickkej ekonomie*, ktorá je založená na hodnotách istých skupín ľudí.

DOMÁCA ÚLOHA



Preštudujte si v poznámkach, čo je to makroekonómia a mikroekonómia, pozitívna a normatívna ekonómia. Vašou úlohou je potom nájsť v ľubovoľnej dennej tlači jeden článok s mikroekonomickou a jeden článok s makroekonomickou tematikou, jeden výrok, ktorý charakterizuje pozitívny a jeden výrok, ktorý charakterizuje normatívny prístup k ekonomii. Články si vystrihnite a nalepte do zošita namiesto poznámok z tejto hodiny, ktoré ste dostali pripravené.

Alternatívne

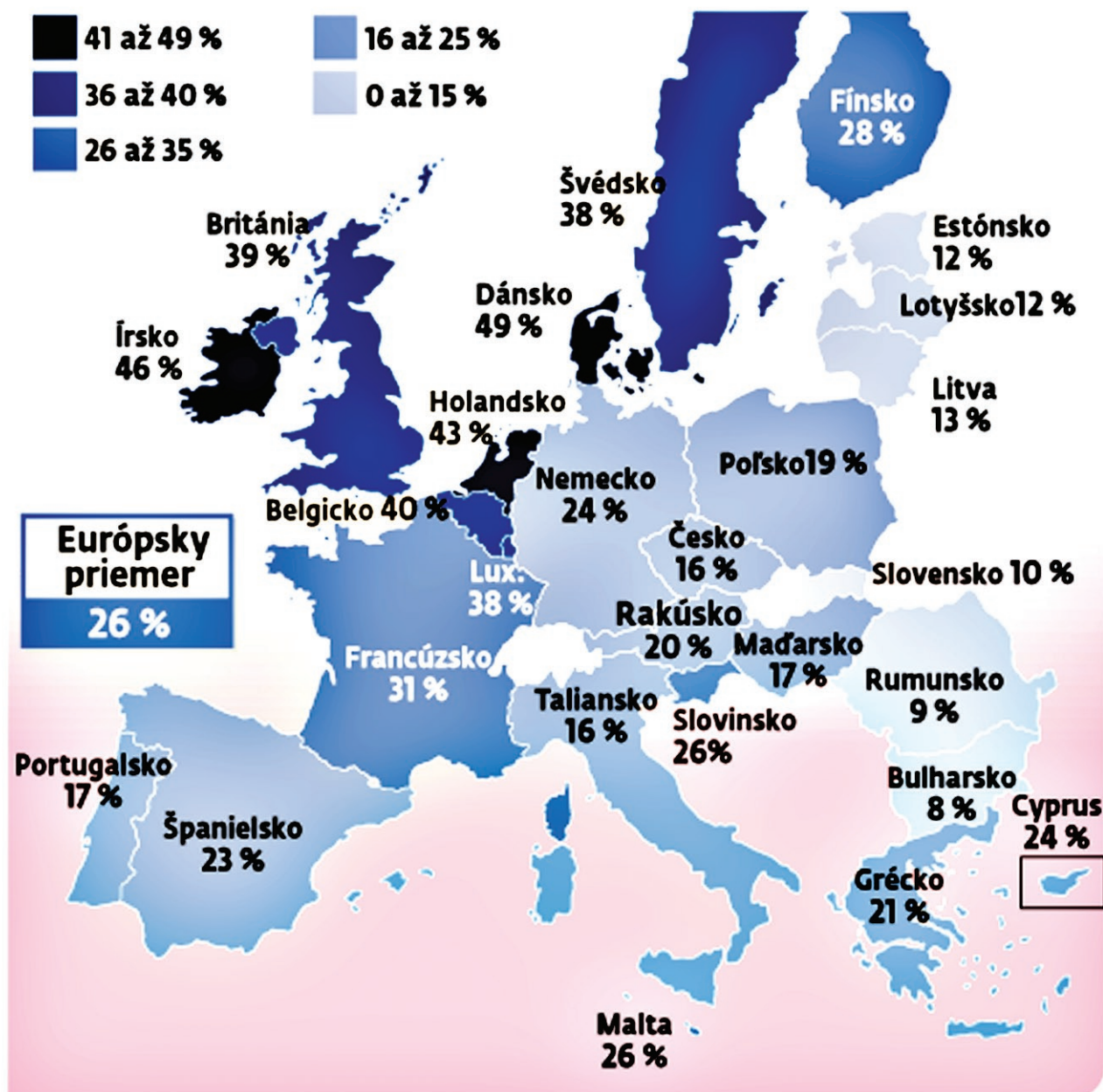
Vašou úlohou je prečítať textu „Tragédia spoločného majetku“ a zamyslieť sa nad odpoveďami na otázky, uvedené na jeho konci.

POUŽITÁ LITERATÚRA



K uvedenej téme existuje veľké množstvo literatúry. Väčšina bežne dostupných slovenských učebníc ekonomie sa však obmedzuje iba na definície, nie na pochopenie podstaty ekonomie ako vedy. Výbornou knihou, ktorá je písaná jednoduchou formou je napríklad *Ekonomie* v jednej lekci od Henryho Hazzlita.

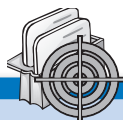
Percento obyvateľov, ktorí hovoria, že sú veľmi šťastní



<http://ekonomika.sme.sk/c/3564787/Stastie.html>

Vlastnícke práva v trhovej ekonomike

CIEĽ LEKCIE



Pochopiť základné znaky trhovej ekonomiky. Prostredníctvom ekonomickej hry pochopiť, ako vlastnícke práva ovplyvňujú správanie trhových subjektov a ako existencia jasne definovaných vlastníckych práv ovplyvňuje kvalitu využívania vzácných zdrojov.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Vzácné, obmedzené zdroje sú najlepšie využívané vtedy, ak sú vlastnícke práva jasne vymedzené a vymáhateľné. Trhový mechanizmus teda funguje najlepšie vtedy, ak existuje súkromné vlastníctvo a konkurencia.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine rozdajte žiakom kópie textu „Tragédia spoločného majetku“, priloženého na konci tejto lekcie. V ideálnom prípade dostane každý žiak svoju kópiu, alebo študentom poskytnite výťah s tým, aby si ho sami oxeroxovali. Úlohou žiakov je prečítať uvedený text a zamyslieť sa nad odpoveďami na otázky, uvedené na jeho konci. Naštudovanie tohto textu im veľmi pomôže správne pochopiť preberané učivo.

02

ZÁKLADNÉ POJMY



- súkromné vlastníctvo (vlastnícke práva)
- súkromné podnikanie
- trhový systém – trhová cena
- konkurencia
- osobný záujem
- obmedzená vláda

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- papierová lepiaca páska
- pomôcka „Tragédia spoločného majetku“
- 50 kancelárskych spiniek
- balík cukríkov

Metódy

- výklad
- diskusia
- ekonomická hra

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Výklad a diskusia	20
2. Ekonomická hra	20
3. Záver a zhrnutie	5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti



Všetky trhové ekonomiky na svete spája niekoľko spoločných znakov. Patria medzi ne existencia súkromného vlastníctva (vlastnícke práva), súkromné podnikanie, osobný záujem jednotlivcov, konkurencia na trhu, cenový systém a obmedzená úloha vlády.

Vlastnícke práva, chápané ako súkromné vlastníctvo zdrojov a výrobkov, sú pritom najdôležitejšou podmienkou fungovania trhovej ekonomiky. Práve existencia či neexistencia súkromného vlastníctva ovplyvňuje kvalitu toho, ako dobre dokážu ľudia využívať vzácne, obmedzené zdroje.

Ak sú vlastnícke práva jasne definované a vymáhateľné a ak zároveň existujú v podmienkach konkurenčných trhov, trhový mechanizmus vedie k tomu, že sú vzácne zdroje alokované a využívané tým najlepším (optimálnym) spôsobom.

Súkromné vlastníctvo motivuje ľudí, aby sa o svoj majetok starali čo najlepšie. Podnecuje ich k tomu, aby svoj súkromný majetok rozvíjali, starali sa oň, neplytvali zdrojmi, ale naopak, zveľaďovali ich aj pre budúce použitie.

Skutočným ekonomickým problémom však je to, že k mnohým, najmä k prírodným zdrojom, neexistujú jasne vymedzené vlastnícke práva. Neexistuje súkromné vlastníctvo vzduchu, oceánov, a podobne. Zdroje, ku ktorým nie sú vlastnícke práva jasne definované, môžu byť využívané neefektívne, nastáva plytvanie. Dôležitou úlohou vlády v trhovej ekonomike je preto ochraňovať a vymáhať vlastnícke práva v čo najširšej možnej miere.

Prečo je tomu tak? Ekonóm by význam súkromného vlastníctva zdôvodnil tým, že ľudia sú tvormi podnetov a motivácií. Reagujú na rôzne podnety, ktoré dostávajú, a zároveň si uvedomujú dôsledky svojho konania pre budúcnosť.

Ak nie sú vlastnícke práva jasne definované, ľudia, ktorí vždy konajú vo svojom osobnom záujme, reagujú tak, že nezohľadňujú dlhodobé dôsledky svojho konania. Žiaci dokážu porozumieť významu vymedzenia a ochrany súkromného vlastníctva iba vtedy, ak pochopia túto myšlienku.

Príkladov je nespočetné množstvo:

- znečistenie ovzdušia – vzduch nepatrí nikomu, preto šoféri áut, fabriky a letecké spoločnosti neberú ohľad na spoločenské náklady, ktoré výfukovými splodinami spôsobujú (musí zasiahnuť vláda).
- rybár z článku, ktorí žiaci dostali na domácu úlohu, by sa staral o jazero, aby mu dlhodobo prinášalo najvyšší úžitok, aby bolo čisté a darilo sa v ňom tým najkrajším rybám. Keďže však jazero nie je jeho vlastníctvom, a nepatrí nikomu, nikto sa oň nestará, každý z neho len berie alebo ho znečisťuje, no nikomu nezáleží na jeho kvalite, čistote a na chove rýb.
- o svoj dom a poriadok v ňom sa žiaci a ich rodičia starajú určite viac, ako o „svoju“ školu a poriadok v nej (ak neveríte tomu, že o svoj vlastný majetok sa ľudia starajú lepšie než o cudzí majetok, nasťahujte si k sebe do bytu na mesiac partiu spolužiakov a uvidíte).
- kam vyhodíte odpadky skôr – do svojej vlastnej záhradky, v ktorej si pestujete zeleninu alebo na divokú skládku na území, ktoré nikomu nepatrí?
- vaše súkromné auto a služobná felícia, na ktorej sa strieda viac šoférov – hádajte, ktoré z nich bude po roku v lepšom stave?



1. Úvodná diskusia

Táto lekcia rozoberá tému, ktorej sa doterajšia stredoškolská ekonómia na Slovensku veľmi nevenuje: význam súkromného vlastníctva pre fungovanie spoločnosti. Ide pritom o ťažiskovú tému, ktorá je základom pre pochopenie fungovania trhovej ekonomiky. Z hľadiska ekonomického minima v predmete podnikateľské vzdelávanie ide teda o tému veľmi dôležitú, ktorá zároveň pomôže žiakom uvedomiť si aj význam a pozitívny prínos súkromného podnikania.

Počas hodiny žiaci diskutujú o súkromnom vlastníctve, o súkromnom podnikaní, o konkurencii a o ďalších charakteristikách trhovej ekonomiky. Zapoja sa do ekonomickej hry, ktorá demonštruje, ako vlastnícke práva ovplyvňujú konanie jednotlivcov. Hodinu uzavrujú konštatovaním, že je potrebné mať jasne definované vlastnícke práva, aby nedochádzalo k plytvaniu so vzácnymi zdrojmi.

1. Pred hodinou na tabuľu napíšte nasledujúce charakteristiky trhovej ekonomiky:

Charakteristiky trhovej ekonomiky:

1. Súkromné vlastníctvo
2. Súkromné podnikanie
3. Osobný záujem
4. Konkurencia
5. Systém trhov a cien
6. Obmedzená úloha vlády

Napíšte ich však na zadnú stranu tabule (prípadne tabuľu zakryte) tak, aby ich žiaci nevideli. Ešte viac si prácu uľahčíte, ak máte k dispozícii spätný projektor a tento zoznam vopred pripravíte na prievitku, alebo ak si tento zoznam vopred pripravíte napríklad na flipchart.

2. Otvorte hodinu otázkou, či si všetci žiaci prečítali domácu úlohu.

Spýtajte sa ich, či si premysleli odpovede. Nemusíte ich detailne kontrolovať, žiaci by si však mali uvedomiť, že domácim úlohám je treba venovať patričnú pozornosť. Zdôraznite, že počas hodiny

sa budete stále dotýkať problémov, aké boli opísané v článku, ktorý si prečítali.

Upozornite žiakov, že si počas hodiny nemusia písať poznámky, rozdáte im ich na konci.

3. Spýtajte sa žiakov na to, čo podľa nich odlišuje trhové ekonomiky od ekonomických systémov, aké existujú na Kube alebo v bývalom socialistickom Československu.

(Trhová ekonomika sa často označuje aj ako kapitalistický spoločenský systém, systém slobodného trhu alebo systém slobodného podnikania).

Nechajte žiakov voľne odpovedať. Odpovede spíšte na tabuľu.

4. Otvorte tabuľu a ukážte žiakom zoznam hlavných charakteristík trhovej ekonomiky.

Mnohí ekonómovia tieto znaky uvádzajú pri opisovaní čistej trhovej ekonomiky. Pripomeňte žiakom, že napriek tomu, že aj Slovensko je krajinou s prevažne trhovou ekonomikou, nikde na svete neexistuje čisto a výlučne len trhová ekonomika bez zásahov štátu (podobne, ako nikde na svete neexistuje čistá príkazová – centrálna riadená - ekonomika).

Formou diskusie prejdite so žiakmi všetky tieto znaky trhovej ekonomiky:

A. Súkromné vlastníctvo.

Systém súkromného vlastníctva znamená, že väčšinu zdrojov (pozemkov a kapitálových statkov) vlastní jednotlivci a firmy, a nie vláda. Právo na súkromné vlastníctvo (vlastnícke právo, garantované aj Ústavou SR) podnecuje majiteľov, aby sa starali o svoj majetok a rozvíjali ho. Tým podnecuje efektívne využívanie (alokáciu) vzácných zdrojov a hospodársky rast.

B. Súkromné podnikanie.

Slobodné súkromné podnikanie znamená, že v rámci zákonných pravidiel si jednotlivec môže založiť svoj vlastný podnik a predávať tovary alebo poskytovať služby podľa svojho vlastného uváženia. Jednotlivci sa zároveň môžu zamestnať tam, kde sami chcú, a zo svojho príjmu si môžu nakupovať tovary a služby, ako sa oni sami rozhodnú.

C. Osobný záujem.

Osobný záujem podnecuje ľudí, aby odvedli čo najlepšiu prácu ako dokážu, aby požadovali za svoje peniaze čo najväčšiu protihodnotu, a aby zarobili čo najvyšší zisk vo svojom podnikaní. Ak každý sleduje svoj osobný záujem, vzácne zdroje sú využívané na výrobu tovarov a služieb, ktoré ľudia chcú, čo je želaným výsledkom spoločenskej činnosti. Osobný záujem nie je možné stotožňovať s egoizmom alebo sebeckosťou a zároveň neznamená, že ľudia nechcú alebo nemôžu niekedy nezištne pomáhať iným.

Ako poukázal zakladateľ ekonómie Adam Smith vo svojej knihe „Bohatstvo národov“, ľudia, ktorí konajú vo svojom osobnom záujme, sú akoby vedení „neviditeľnou rukou trhu“ k tomu, aby konali v najlepšom záujme celej spoločnosti. Pekár nám nedodáva chlieb z dobročinnosti, ale preto, lebo chce zarobiť jeho predajom – sleduje svoj osobný záujem. Každý podnikateľ sleduje svoj osobný záujem, a preto poskytuje služby, ktoré ľudia chcú – a každý spotrebiteľ chce za svoje peniaze dostať čo najlepší tovar alebo službu.

D. Konkurencia.

Konkurencia pomáha udržiavať ceny na primeranej úrovni voči výrobným nákladom. Ak jeden z predajcov zvýši predajnú cenu nejakého tovaru s cieľom zarobiť nadmerný zisk, konkurencia ostatných predajcov (ktorí chcú tiež dosiahnuť zisk) potlačí cenu nadol. Čistá (dokonalá) konkurencia predpokladá, že predajcovia môžu poľahky opustiť jedno podnikanie a začať nové. Konkurencia medzi kupujúcimi bráni jedinému kupujúcemu, aby ovládol cenu tým, že odmietne niečo nakúpiť.

Jednoduchým zhrnutím tejto témy môže byť táto poučka, ktorá patrí medzi 20 základných ekonomických štandardov, vyučovaných na amerických stredných školách:

Konkurencia medzi predajcami znižuje ceny a podnecuje výrobcov, aby vyrábali viac tovarov a služieb, ktoré sú spotrebiteľia ochotní a schopní kúpiť. Konkurencia medzi nakupujúcimi, naopak, zvyšuje ceny a pomáha alokovať tovary a služby tým spotrebiteľom, ktorí sú za ne ochotní a schopní zaplatiť najviac.

E. Systém trhov a cien.

Na trhoch sa stretávajú kupujúci a predávajúci. V trhovej ekonomike neurčuje cenu tovarov a služieb vláda, ale dopyt a ponuka po nich. Ak je na trhu pri aktuálnej cene prebytok tovaru, cena klesne. Ak je na trhu pri aktuálnej cene nedostatok tovaru, cena vzrastie.

F. Obmedzená úloha vlády.

Napriek tomu, že vo veľkej väčšine prípadov dokáže trhová ekonomika fungovať bez vládnych zásahov, vláda v nej stále zohráva dôležitú úlohu. Vláda je prinajmenšom potrebná pre definovanie a vymáhanie „pravidiel hry“, medzi ktorými je najdôležitejšie súkromné vlastníctvo. Vláda okrem toho poskytuje takzvané „verejné statky“, čiže tovary a služby, ktoré trh sám efektívne poskytnúť nedokáže (napríklad verejná obrana).

5. Povedzte študentom, že sa teraz zapoja do krátkej hry, ktorá sa zameriava na bližšie vysvetlenie niektorých znakov trhovej ekonomiky.

V prednej časti alebo uprostred triedy vytvorte priestor v priemere najmenej dva metre tak, aby sa okolo neho mohlo pohodlne postaviť desať žiakov. Požiadajte žiakov, aby sa prihlásilo desať dobrovoľníkov pre dobre platenú prácu. Ukážte im balík cukríkov, ktorý bude ich odmenou.

PRVÁ ČASŤ HRY:

Požiadajte desať dobrovoľníkov, aby sa postavili do kruhu okolo uvoľneného priestoru. Rozhodte do tohto priestoru 50 kancelárskych spiniek. Povedzte žiakom, že im zaplatíte za to, aby pre vás tieto spinieky pozbierali. Budú na to mať dve tridsaťsekundové kolá. Ak sa rozhodnú pozbierať nejaké spinieky počas prvého kola, za každú z nich od vás dostanú jeden cukrík. Ak sa rozhodnú nejaké spinieky nechať ležať a zbierať ich až počas druhého tridsaťsekundového kola, za každú z tých, ktoré vyzbierajú počas druhého kola, dostanú až dva cukríky.

Na konci každého kola musia žiaci odovzdať všetky spinieky, ktoré počas neho pozbierali. Vyberte jedného alebo dvoch žiakov, aby vám na konci každého tridsaťsekundového kola pomohli vymieňať spinieky

za cukríky. Vyberte tiež jedného žiaka, ktorý odstopuje presne tridsať sekúnd pre každé kolo a na ich konci vydá hlasný povel „Stop“.

Pred samotným začiatkom hry žiakom povedzte, že spinky vlastne predstavujú prírodné zdroje, ako napríklad uhlie, stromy, ryby, alebo hocičo iné. Počas prvého kola sú ešte ryby malé, a preto sú menej hodnotné pre spoločnosť, takže aj odmena za ich ulovenie je nižšia. V neskoršom druhom kole sú však ryby už väčšie a hodnotnejšie, a preto je odmena za ne väčšia.

A. Spustite prvé tridsaťsekundové kolo. Žiaci sa možno medzi sebou budú len rozprávať a vyčkávať na druhé kolo, aby za spinky dostali viac cukríkov. Skôr či neskôr sa však takmer naisto medzi nimi nájde jeden, ktorý skočí a začne rýchlo hrabať všetky spinky k sebe, na čo ostatní zareagujú tak, že začnú tiež zbierať spinky. S najväčšou pravdepodobnosťou tak bude po prvých tridsiatich sekundách väčšina spiniek vyzbieraných.

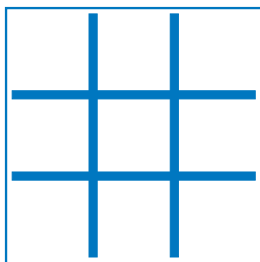
B. Vymeňte so žiakmi každú spinku za jeden cukrík.

C. Spustite druhé tridsaťsekundové kolo. Urobte to aj vtedy, ak už žiaci v prvom kole vyzbierali úplne všetky spinky.

D. Zaplaťte žiakom 2 cukríky za každú spinku, ktorú zozbierali v druhom kole. Uistite sa, že na konci kola máte naspäť všetkých 50 spiniek.

DRUHÁ ČASŤ HRY:

Pomocou štyroch približne dvojmetrové útržkov papierovej lepiacej pásy (podľa možnosti nie priesvitnej, použiť môžete aj nejakú náhradu) rozdeľte uvoľnený priestor na deväť políčok podobne ako pri hre piškvorky).



Do každého políčka postavte jedného zo žiakov. Desiatemu žiakovi povedzte, že vám to je ľúto, ale v týchto kolách nebude mať každý možnosť loviť ryby. Neskôr tak môžete poukázať na to, že v skutočnosti nie každý vlastní majetok.

Rozhodte 50 spiniek tak, aby sa rozsypali medzi deväť políčok. Uistite sa, že niektoré zo spiniek ležia presne na páske, takže nie je jasné, do ktorého políčka patria.

Povedzte žiakom, že si teraz celú hru zopakujete a zaplatíte im jeden cukrík za každú spinku, ktorú zodvihnú v prvom 30-sekundovom kole a dva cukríky za každú spinku, ktorú zodvihnú v druhom 30-sekundovom kole. Tentokrát však môžu zbierať iba tie spinky, ktoré ležia na ich vlastnom súkromnom políčku. Žiaci sa pravdepodobne spýtajú, kto môže zodvihnúť tie spinky, ktoré ležia priamo na páske medzi jednotlivými políčkami. Namiesto odpovede iba myknite plecami.

A. Spustite prvé tridsaťsekundové kolo. Tentokrát sa žiaci pravdepodobne rozhodnú nechať na zemi ležať všetky spinky, s výnimkou tých, ktoré sa nachádzajú na hranici medzi ich políčkami (priamo na páske). Keďže políčko je ich súkromným vlastníctvom – nikto iný nemôže zodvihnúť spinky, ktoré na ňom ležia – majú motiváciu počkať na vyššiu odmenu. To odráža vyššiu hodnotu, ktorú spoločnosť prikladá ich zdroju.

B. Vymeňte so žiakmi jeden cukrík za každú spinku, ktorú prípadne zozbierali počas prvého kola.

C. Spustite druhé tridsaťsekundové kolo. Žiaci počas neho zrejme zozbierajú väčšinu spiniek. Vymeňte s nimi každú spinku za dva cukríky.

6. Diskutujte so žiakmi o tejto hre prostredníctvom nasledujúcich otázok:

A. Prečo boli žiaci v prvej časti hry motivovaní zozbierať všetky spinky už v prvom 30-sekundovom kole, napriek tomu, že by za ne dostali viac cukríkov, keby počkali?

Na druhé kolo sa neoplatilo čakať. Ak by niekto čakal na druhé kolo, nezostali by mu na zemi asi žiadne spinky. Ostatní žiaci, konajúci vo svojom osobnom záujme, by ich totiž vyzbierali.

B. Prečo boli v druhej časti hry žiaci motivovaní, aby spinky zozbierali až počas druhého kola? Ako sa podnety pre ich správanie líšili od prvej časti hry?

V druhej časti hry mohli žiaci zbierať iba tie spinky, ktoré ležali v ich vlastnom políčku. Každý bol preto motivovaný počkať na druhé kolo, aby získal viac cukríkov za jednu spinku – čo odráža vyššiu hodnotu, ktorú spoločnosť prikladá jeho vzácnemu zdroju v druhom tridsaťsekundovom kole. Zdroje

boli súkromným vlastníctvom, čo motivovalo ich vlastníkov využiť ich najlepším vhodným spôsobom.

C. Čo žiaci v druhej časti hry urobili so spinkami, ktoré ležali na rozhraní ich políčok?

Odpovede môžu byť rôzne. Je veľmi pravdepodobné, že žiaci takéto spinky vyzbierali počas prvých 30 sekúnd, pretože ak by spinku ležiacu na rozhraní ich políčka nezdvihli oni, spravil by to ich sused. Ide teda o rovnakú situáciu, ako v prvej časti hry. Ak sa vás žiaci pred samotným spustením druhej časti hry spýtali na to, čo majú robiť so spinkami ležiacimi na rozhraní ich políčok, poukazovali tým vlastne na to, že vlastnícke práva k týmto zdrojom neboli jasne definované – a žiadali vás ako autoritu (štát), aby ste tieto vlastnícke práva určili. Toto zobrazuje potrebu stanovenie „pravidiel hry“ – vymedzenia vlastníckych práv štátom v prípadoch, kedy tieto vlastnícke práva nie sú úplne jasné.

D. Ak niektorý zo žiakov počas druhej časti hry zozbieral nejaké spinky počas prvého 30-sekundového kola (okrem spiniiek ležiacich na hranici jeho políčka), spýtajte sa ho alebo jej, prečo tak urobili – keby počkali, mohli predsa dostať vyššiu odmenu.

Odpovede sa môžu rôzniť. Niekedy napríklad žiaci povedia, že neverili, že im po druhom 30-sekundovom kole zaplatíte za jednu spinku viac cukríkov. To poskytuje možnosť diskutovať o tom, aké je dôležité vedieť, že vlastnícke práva budú naozaj chránené a vymáhané – či už vami ako učiteľom počas hry, alebo vládou v skutočnom živote.

E. Povedzte žiakom, aby si predstavili, že spinky boli v skutočnosti veľrybami, hracia plocha bola oceánom a žiaci hrajúci hru boli lovcami veľrýb. Ako je možné túto ekonomickú hru využiť na vysvetlenie problémov spojených s lovom a ochranou ohrozených veľrýb?

Počas prvej časti hry, keď neexistovali vlastnícke práva, nikto nemal právo a ani nebol motivovaný snažiť sa zachovať počet veľrýb v oceáne, pretože nedokázal zabrániť ostatným v ich love. V druhej časti hry už však existovali jasne vymedzené vlastnícke práva k veľrybám v oceáne, a preto boli rybári motivovaní zachovať veľrybiu populáciu pre budúcnosť

(inými slovami, zozbierať spinky až počas druhého 30-sekundového kola).

F. Znova žiakom pripomeňte, že medzi ekologmi existujú obavy o vymretie veľrýb ako celého druhu a že ekologickí aktivisti organizujú rôzne kampane pre ich záchranu. Požiadajte žiakov, aby sa na chvíľu zamysleli nad tým, koľko kuracieho, bravčového a hovädzieho mäsa zjedia každý deň. Ako je možné, že kurencom, prasatám a kravám nehrozí vyhynutie tak ako veľrybám?

Sliepky, prasatá a kravy sú súkromným majetkom a sú chované na súkromných farmách. Ich chovatelia sú motivovaní chovať ich a predávať vtedy, keď im prinesú najvyšší zisk a sú teda spoločnosťou najvyššie cenené. Chovatelia sú motivovaný zachovať svoj chov aj pre budúcnosť, aby ich mohli predávať aj v budúcich rokoch – a dokážu to urobiť, pretože farmy a zvieratá sú ich súkromným majetkom. Na druhej strane, k oceánu väčšinou neexistujú vlastnícke práva, a lovci veľrýb sú preto motivovaní vyloviť ich čo najskôr a čo najviac predtým, než to urobia ich konkurenti – bez toho, aby sa zaoberali budúcnosťou.

G. Požiadajte žiakov, aby sa zamysleli nad príkladmi ďalších zdrojov, ktorých vlastníctvo nie je jasne definované. Aké problémy z toho vznikajú?

Vo väčšine prípadov nie sú jasne zadefinované vlastnícke práva napríklad k ovzdušiu alebo k vode. Ako následok toho potom často vzniká znečistenie životného prostredia, pretože v prípade neexistencie zákonov na jeho ochranu jednotlivci a firmy nie sú motivované starať sa o čistotu vzduchu a vody a týmito zdrojmi môžu plytvať alebo ich využívať príliš intenzívne.

Aby ste podporili tento príklad, môžete použiť príklady z učebného textu. Spýtajte sa ich, pri ktorom jazere je pravdepodobnejšie, že bude znečistené – súkromné alebo verejné? Ktoré auto bude v lepšom stave – vaše súkromné, alebo služobná felícia? A podobne.

Dobрым príkladom môže byť aj znečistenie hlučkom, napríklad v okolí letísk, železnice alebo ciest – vlastnícke práva k „tichému prostrediu“ neexistujú.

7. (voliteľné) Niekoľko príkladov, ako obmeniť ekonomickú hru na vlastnícke práva

- Aby ste do hry zapojili celú triedu, môžete ku každému z desiatich žiakov, ktorý zbiera spinky, priradiť jedného alebo dvoch partnerov, ktorí budú stáť na okraji vymedzeného priestoru. Každý z desiatich dobrovoľníkov tak bude vlastne nahradený tímom zloženým z dvoch alebo troch žiakov.
- Ak nemáte v triede vhodný priestor, môžete si hru zahrať aj pomocou spätného projektora: spinky vysypte na fóliu, ktorú premietate na stenu, a žiaci stoja okolo meotaru. V takom prípade môžete políčka nakresliť na priesvitku obyčajnou fixkou.
- Ak máte dostatok času, môžete prvú časť hry zopakovať ešte raz pred tým, ako pristúpите k druhej časti hry. Pri opakovaní prvej časti hry sa žiaci o „životné prostredie“ zvyčajne zaujímajú ešte menej a o všetky spinky sa pobijú už počas prvých 30 sekúnd – keďže vidia, ako na podnety reagujú ich spoluhráči.
- Ak počas hry narazíte na nejaké neočakávané situácie, väčšinou ich dokážete vysvetliť prostredníctvom vlastníckych práv. Napríklad počas prvej časti hry sa niekedy žiaci snažia zozbierať spinky v prvom kole a ukryť ich, aby ich vymenili za viac cukríkov po skončení druhého 30-sekundového kola. Takíto študenti vlastne demonštrujú snahu porušiť stanovené pravidlá hry, aby si vytvorili dovtedy neexistujúce vlastnícke právo ku spinkám.

8. Uzavretie hry a zhrnutie hodiny

Uzavrite hru a zopakujte hlavné myšlienky tejto lekcie, ktoré žiaci pochopili na príklade ekonomickej hry. Hra dokázala, že ľudia sú motivovaní konať inak – s ohľadom na budúcnosť a efektívnejšie – ak sú v spoločnosti vymedzené a vymáhané vlastnícke práva. Hra teda demonštrovala význam existencie súkromného vlastníctva, aby boli vzácne zdroje využívané tým najlepším možným spôsobom. Ľudia sú všeobecne motivovaní konať vo svojom osobnom záujme, čo spravidla vedie k spoločenskému blahu. Avšak ak neexistujú jasne definované vlastnícke práva (čo často platí najmä o prírodných zdrojoch), vytvára sa priestor pre zásah vlády vo forme priradenia vlastníckych práv, alebo regulácie využívania daného zdroja.

**Tragédia spoločného majetku**

Text, použitý ako domáca úloha pre žiakov, je prevzatý z knihy „Podivuhodné dobrodružstvá Jonatána Gullibla“ amerického autora Kena Schoo-landa, ktorá na Slovensku vyšla v preklade Branisla-va Opaterného v roku 2006.

Táto knižka, ktorá je skutočnou studnicou in-špirácie pre zanietených učiteľov ekonómie, bola dvakrát ocenená cenou Georga Washingtona za prínos k ekonomickému vzdelaniu. Je veľmi vhodným učebným textom pre stredoškolákov.

Celú knižku si je so zľavou pre učiteľov ekono-mických predmetov možné objednať v Nadácii F. A. Hayeka Bratislava, na internetovej stránke www.hayek.sk, alebo na adrese hayek@hayek.sk.

OSOBNÝ ZÁUJEM

Citát z diela Adama Smitha „Bohatstvo národov“, ktorý azda najlepšie ilustruje, ako funguje „neviditeľná ruka trhu“ a ako je možné, že keď každý z nás sleduje svoj vlastný, sebecký osobný záujem, koná tak v záujme celej spoločnosti.

„Potrava a nápoje sa na našom obedňajšom stole nachádzajú nie vďaka dobročinnosti mäsiara, pivovarníka, či pekára, ale v dôsledku toho, že títo sledujú svoj vlastný záujem.

Každý človek sa neustále snaží objavovať tie najvýhodnejšie spôsoby použitia zdrojov, ktoré má k dispozícii.

Hľadaním týchto spôsobov síce sleduje len svoj vlastný prospech, ale v tomto, ako aj v mnohých iných prípadoch, ho neviditeľná ruka vedie k podpore aj tých cieľov, ktoré neboli súčasťou jeho zámeru.“

Adam Smith, Bohatstvo národov (1776)



TRAGÉDIA SPOLOČNÉHO MAJETKU

Za domácu úlohu:

- si prečítajte tento článok (ide o 3. kapitolu knihy „Podivuhodné dobrodružstvá Jonatána Gullibla“, ktorú napísal americký autor Ken Schoolland a v slovenčine vyšla v roku 2006),
- premyslite si odpovede na otázky na konci článku.

Chodník sa predral cez hustú džungľu a trochu sa rozšíril. Keď sa Jonatán dostal na okraj malého jazera, poludňajšie slnko už začínalo páliť. Nabral si do dlaní trochu vody na osvieženie, keď tu začul niečí hlas: „Byť tebou, tak by som to nepil.“

Jonatán sa rozľadil a uvidel starého muža, ako kľučí na brehu a čistí niekoľko maličkých rýb. Vedľa neho stál kôš, navijak a tri udice, zastrčené v bahne s pohojdávajúcim sa vlascom vedúcim do vody. „Berú, berú?“ opýtal sa Jonatán zdvorilo.

Muž sa ani neobťažoval zdvihnúť oči a odpovedal trochu namrzene: „Nestojí to za nič. Týchto pár potvor je všetko, čo som dnes chytil.“ Ďalej čistil ryby a hádzal ich na horúcu panvičku postavenú na dymiacom ohni. Syčiace ryby voňali skvelo. Jonatán si všimol túlavú mačku so žltými pruhmi, za ktorou sa vydal na začiatku, ako sa hrabe vo zvyškoch rýb.

Jonatán, ktorý sa sám považoval za dobrého rybára, sa spýtal: „Akú ste použili návnadu?“

Muž sa pozorne zadíval na Jonatána: „Moja návnada je úplne v poriadku, chlapče. Chytil som to najlepšie, čo v tomto jazere zostalo.“

Jonatán cítil, že starý rybár je samotár a myslel si, že sa dozvie viac, keď bude chvíľu mlčať. Nakoniec mu starý rybár kývol, aby si prisadol k ohňu a podelil sa s ním o pár rýb a kúsok chleba. Jonatán hltavo zjedol svoju porciu, i keď sa cítil previnilo, že zjedol neznámemu mužovi časť jeho skromného obeda. Keď dojedli, zostal Jonatán ticho sedieť a starý muž začal rozprávať.

„Pred rokmi sa tu dali chytiť skutočne veľké ryby,“ povedal muž zamyslene. „Ľudia však všetky vychytali. Teraz tu už zostali len tie malé.“

„Veď aj tie malé nakoniec vyrastú, nie?“ spýtal sa Jonatán. Uprel pohľad na bujne rastúcu trávnu na plytčine pri brehu, kde sa mohlo ukrývať mnoho rýb.

„Ale kdeže. Tie malé tiež čoskoro chytiť niekto z tých, čo tu lovia. A nielen to. Ľudia sypú na opačnej strane do jazera odpadky. Vidíš ten hustý kal tam v dialke?“

Jonatán vyzeral zmätene. „Prečo ostatní chytajú vaše ryby a hádzajú odpadky do vášho jazera?“

„Ale nie,“ povedal rybár, „to nie je moje jazero. Patrí každému, tak ako aj lesy a rieky.“

„Tieto ryby patria všetkým...“ odmlčal sa Jonatán, „aj mne?“

Už sa necítil tak previnilo, že zjedol rybárovi časť jeho obeda, ku ktorému ničím neprispel.

„Nie tak celkom,“ odpovedal muž. „To, čo patrí všetkým, v skutočnosti nepatrí nikomu, teda aspoň dovtedy, než sa ryba chytiť na môj háčik. Potom je už moja.“

„Tomu nerozumiem,“ povedal Jonatán a zvrátil čelo. Sčasti akoby pre seba oponoval: „Ryby patria každému, čo znamená, že v skutočnosti nepatria nikomu a to do chvíle, než sa chytiť na váš háčik. Potom je ryba vaša? Staráte sa nejako o tie ryby, robíte niečo pre to, aby narástli?“

„Samozrejme, že nie,“ povedal muž a posmešne si odfrkol. „Prečo by som sa staral o ryby len preto, aby potom ktokoľvek prišiel a chytil ich? Niekto iný potom ryby vyloví alebo zašpiní jazero odpadkami a celé moje úsilie by sa skončilo v pekle!“

Starý muž sa sklúčené pozrel na vodu a smutne dodal: „Chcel by som, aby mi toto jazero skutočne patrilo. Potom by som sa postaral o to, aby boli ryby dobre kŕmené. Staral by som sa o jazero úplne rovnako, ako sa starajú farmári v susednom údolí o svoje stáda. Vychoval by som najväčšie a najchutnejšie ryby a môžeš sa staviť, že by mi žiadny pytlík neunikol a nikto by do vody nehodil nič, čo sem nepatrí. To som si istý.“

„Kto sa dnes stará o jazero?“ prerušil rybára Jonatán.

Črty na rybárovej zvráskavenej tvári stvrdli. „Jazero spravuje Rada lordov. Každé štyri roky sú lordi volení do úradu, potom vymenujú správcu jazera a platia mu slušné peniaze z mojich daní. Tento správca má dávať pozor na to, aby sa nevylovilo príliš mnoho rýb a aby nikto do jazera nevhadzoval odpadky. Smiešne je, že priatelia lordov môžu nachytať rýb, koľko sa im zachce a môžu aj hocičo vysypať do jazera.“

Chvíľu ticho sedeli a pozorovali, ako vietor čerí striebřistú hladinu jazera. Jonatán si všimol pruhovanú mačku, ako vzpriamene sedí a uprene hľadí na rybiu hlavu na jeho tanieri. Hodil jej ju a mačka ju okamžite zachytila pazúrmí. Ako tam sedela s jedným natrhnutým uchom, pamiatkou na nejakú bitku, pripomínala inteligentnú bytosť.

Uvažujúc nad rybárovými slovami sa Jonatán spýtal: „Starajú sa o jazero dobre?“

„Pozri sa sám,“ zabručal starý rybár. „Pozri, aký mám veľký úlovok. Zdá sa, že sú ryby tým menšie, čím je väčšia odmena správcu jazera.“

Otázky na zamyslenie:

- Ako ľudia zaobchádzajú s vecami, ktoré patria všetkým?
- Kto v skutočnosti vlastní jazero a ryby v ňom?
- Ako by sa zmenilo správanie rybára, keby sa on stal majiteľom jazera?
- Kto má prospech z verejného majetku? Viete uviesť príklady plytvania a nesprávneho nakladania s verejným majetkom?
- S akými etickými problémami sa tu stretávame?



Vlastnícke práva v trhovej ekonomike

Vzácne, obmedzené zdroje sú najlepšie využívané vtedy, ak sú vlastnícke práva jasne vymedzené a vymáhateľné. Trhový mechanizmus teda funguje najlepšie vtedy, ak existuje súkromné vlastníctvo a konkurencia.

Súkromné vlastníctvo motivuje ľudí, aby sa o svoj majetok starali čo najlepšie. Podnecuje ich k tomu, aby svoj súkromný majetok rozvíjali, starali sa oň, aby neuplytvali zdrojmi, ale naopak, zveľadovali ich aj pre budúce použitie.

Základné znaky trhovej ekonomiky:

- 1) **Súkromné vlastníctvo:** O súkromnom vlastníctve hovoríme vtedy, ak väčšinu zdrojov (pozemkov a kapitálových statkov) vlastní jednotlivci a firmy - nie vláda.
Vlastnícke právo podnecuje majiteľov, aby sa starali o svoj majetok a rozvíjali ho. Tým vedie k efektívnemu využívaniu vzácných zdrojov a k hospodárskemu rastu.
- 2) **Súkromné podnikanie.** Slobodné súkromné podnikanie znamená, že v rámci zákonných pravidiel si každý človek môže založiť svoj vlastný podnik a predávať tovary alebo poskytovať služby podľa svojho vlastného uváženia. Jednotlivci sa zároveň môžu zamestnať tam, kde sami chcú a zo svojho príjmu si môžu nakupovať tovary a služby, ako sa oni sami rozhodnú.
- 3) **Osobný záujem.** Každý človek je pri svojom konaní vždy vedený svojím osobným záujmom – je to ľudská prirodzenosť. Osobný záujem však nie je možné stotožňovať s egoizmom alebo so sebecktom a zároveň neznamena, že ľudia nechcú alebo nemôžu niekedy nezištne pomáhať iným.
Ak každý sleduje svoj osobný záujem, vzácne zdroje sú využívané na výrobu tovarov a služieb, ktoré ľudia chcú, čo je želaným výsledkom spoločenskej činnosti. Pekár nám nedodáva chlieb z dobročinnosti, ale preto, lebo chce zarobiť jeho predajom – sleduje svoj osobný záujem. Každý podnikateľ sleduje svoj osobný záujem a preto poskytuje služby, ktoré ľudia chcú – a každý spotrebiteľ chce za svoje peniaze dostať čo najlepší tovar alebo službu a preto sa snaží za svoje peniaze dostať navyššiu kvalitu.
- 4) **Konkurencia.** Konkurencia medzi predajcami znižuje ceny a podnecuje výrobcov, aby vyrába-

li viac tovarov a služieb, ktoré sú spotrebiteľia ochotní a schopní kúpiť. Konkurencia medzi nakupujúcimi, naopak, zvyšuje ceny a alokuje tovary a služby tým spotrebiteľom, ktorí sú za ne ochotní a schopní zaplatiť najviac.

- 5) **Systém trhov a cien.** Na trhoch sa stretávajú kupujúci a predávajúci. V trhovej ekonomike neurčuje cenu tovarov a služieb vláda, ale dopyt a ponuka po nich. Ak je na trhu pri aktuálnej cene prebytok tovaru, cena klesne. Ak je na trhu pri aktuálnej cene nedostatok tovaru, cena vzrastie.
- 6) **Obmedzená úloha vlády.** Napriek tomu, že vo veľkej väčšine prípadov dokáže trhová ekonomika fungovať bez vládných zásahov, vláda v nej stále zohráva dôležitú úlohu. Vláda je prinajmenšom potrebná pre definovanie a vymáhanie „pravidiel hry“, medzi ktorými je najdôležitejšie súkromné vlastníctvo. Vláda okrem toho poskytuje takzvané „verejné statky“, čiže tovary a služby, ktoré trh sám efektívne poskytnúť nedokáže (napríklad verejná obrana).

DOMÁCA ÚLOHA



Prečítajte si článok, ktorý som vám rozdala a prineste si ho na ďalšiu hodinu.
Môžete si vybrať aj iné príbehy dostupné na stránke www.svetvzdelavania.sk.

POUŽITÁ LITERATÚRA

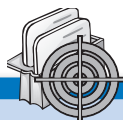


- Ken Schooland: *Podivuhodné dobrodružstvá Jonatána Gulibla*

Zdroje štúdia neboli zadane.

Podnikanie z pohľadu ekonómie

CIEĽ LEKCIE



Žiaci dokážu charakterizovať podstatu podnikania, jeho význam z pohľadu ekonómie a jeho prínosy pre spoločnosť. Porožumejú podnikaniu ako podstupovaniu rizika s cieľom dosiahnutia zisku. Žiaci pochopia, že v trhovej ekonomike je podnikanie základnou podmienkou efektívnej alokácie a redistribúcie zdrojov.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Nie každý človek je zamestnaný a pracuje pre niekoho iného. Niektorí ľudia si prácu vytvárajú sami. Takíto ľudia sa nazývajú podnikateľmi. Ekonómovia považujú podnikateľov za štvrtý výrobný faktor – podnikateľ je v trhovej ekonomike tým, kto využíva svoj talent a um a podstupuje vedomé riziko, aby kombináciou práce, pôdy a kapitálu dosiahol zisk a zároveň tým obohatil celú spoločnosť.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine rozdajte každému žiakovi článok o príbehu podnikateľa priložený na konci lekcie (môžete vybrať príbeh zakladateľa spoločnosti Student Agency, alebo dať každému žiakovi iný z troch príbehov). Žiaci si článok musia prečítať a priniesť na hodinu.

03

ZÁKLADNÉ POJMY



- podnikanie a zamestnanie
- zisk
- ekonomické systémy
- čo vyrábať, ako vyrábať, pre koho vyrábať
- konkurencia
- spoločenské prínosy podnikania

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- Priesvitka „Prínosy podnikania“
- Pomôcka „Úspešný podnikateľ“
- Pomôcka „Porovnanie ekonomických systémov“

Metódy

- výklad
- prezentácia
- diskusia
- ekonomická hra



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita	minúty
1. Výklad	10
2. Spoločná práca.....	15
3. Diskusia.....	10
4. Prezentácia a diskusia „Úspešný podnikateľ“	10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti



V ľudskej spoločnosti sa v priebehu histórie vyvinulo niekoľko druhov ekonomických systémov. Tie to sa medzi sebou líšia podľa toho, ako spoločnosť rozhoduje o využití vzácnych, obmedzených zdrojov na uspokojovanie neobmedzených ľudských potrieb a želaní.

Ekonomický systém predstavuje inštitucionálne prostredie, v ktorom ľudia rozhodujú o alokovaní (o využití) vzácnych zdrojov na výrobu a na rozdeľovanie jej výsledkov pre účely uspokojovania ľudských želaní a potrieb (spotreby). Ekonomické systémy sa líšia tým, ako odpovedajú na tri základné otázky:

- 1) Čo vyrábať?
- 2) Ako vyrábať?
- 3) Pre koho vyrábať?

Do dnešného dňa sa vyvinuli tri základné typy ekonomických systémov: tradičná ekonomika (založená na zvykoch a tradíciách), príkazová ekonomika (centrálne plánovaná) a trhová ekonomika (založená na fungovaní slobodného trhu). Štvrtý typ, zmiešaná ekonomika, je kombináciou predchádzajúcich troch a je v súčasnosti najčastejšie fungujúcim typom ekonomického systému.

Tradičná ekonomika je ekonomickým systémom, v ktorom sú všetky rozhodnutia určované zvykom a tradíciami. Rozhodnutia o výrobe a o rozdeľovaní jej výsledkov sú založené na tom, ako sa rovnaké rozhodnutia robili v minulosti.

Príkazová ekonomika je ekonomickým systémom, v ktorom hlavné rozhodnutia o výrobe a rozdeľovaní jej výsledkov vykonáva centrálna autorita, spravidla vláda (politici, úradníci, armáda). Vláda teda rozhoduje o tom, čo sa bude vyrábať, koľko sa toho bude vyrábať, ako sa bude vyrábať a pre koho sa bude vyrábať.

Trhová ekonomika je ekonomickým systémom, v ktorom sú hlavné rozhodnutia o výrobe a o rozdeľovaní jej výsledkov predmetom decentralizovaného rozhodovania sa jednotlivých ekonomických subjektov – domácností a firiem – z ktorých každý sleduje svoj vlastný, osobný záujem. V trhovej ekonomike teda rozhodnutia o tom, čo sa bude vyrábať, ako sa bude vyrábať a pre koho sa bude vyrábať, prijímajú jednotlivé firmy a spotrebitelia podľa svojho osobného uváženia. Všetky informácie nie sú spravované

jednou centrálnou autoritou, ale koordinačnú funkciu plní trhový mechanizmus.

Podnikanie z ekonomického hľadiska predstavuje cieľavedomé podstúpenie rizika pri využití osobných ľudských zdrojov pre účely využitia ostatných výrobných faktorov s cieľom vyrábať a poskytovať tovary alebo služby. Podnikateľ teda, zjednodušene, podstupuje riziko a investuje svoj čas, peniaze a iné zdroje, aby ostatných ľudí presvedčil, že jeho výrobky alebo služby uspokojia ich potreby a želania lepšie, než výrobky a služby iných podnikateľov.

Podnikanie existuje, funguje a rozvíja sa len v systéme trhovej ekonomiky. Trhová ekonomika je totiž jediným z ekonomických systémov, ktorý dáva všetkým jednotlivcom moc robiť ekonomické rozhodnutia. Možnosť dosiahnutia zisku motivuje jednotlivcov, aby podstúpili riziko a pustili sa do podnikania – založili svoj vlastný podnik a začali ponúkať svoje výrobky alebo služby ostatným ľuďom.

Prostredníctvom vlastných schopností a práce, ako aj prostredníctvom zavádzania inovatívnych myšlienok do praxe, sa podnikatelia snažia čo najlepšie uspokojovať ľudské potreby a želania. Tým vykonávajú svoj vlastný, nezanedbateľný a veľmi dôležitý príspevok k zlepšeniu kvality života všetkých ľudí a k fungovaniu spoločnosti.

Podnikatelia sa neustále snažia zvyšovať svoju efektívnosť a ak sa im to podarí, prispievajú tak k ekonomickému rastu. Ekonómia hovorí o podnikaní aj ako o procese kreatívnej deštrukcie – výsledkom podnikateľskej snahy sú úspechy, ale aj zlyhania – úspešné nápady, ktoré vedú k lepšiemu uspokojovaniu potrieb ľudí sú odmenené ziskom, zatiaľ čo neúspešné nápady vedú k stratám a bankrotom a vytvárajú priestor pre iné podnikateľské iniciatívy. Tým podnikatelia vlastne zefektívňujú a zlepšujú chod celej ekonomiky a prospievajú svojou činnosťou všetkým ľuďom – neustále sú motivovaní lepšie, kvalitnejšie a efektívnejšie uspokojovať ich potreby.

Výsledkom podnikateľskej činnosti je teda efektívnejšie fungovanie ekonomiky, lepšie uspokojovanie ľudských potrieb, hospodársky rozvoj, vytváranie nových pracovných miest a všeobecne lepšie príležitosti pre uplatnenie sa všetkých ľudí v danom hospodárstve.



Metodický úvod:

Táto lekcia je jednou z dvoch základných lekcí, uvedených v tejto knihe, ktoré sa zameriavajú na vysvetlenie podstaty podnikania. Zatiaľ čo táto lekcia sa zameriava na podnikanie z hľadiska ekonómie, na rozdiely vo fungovaní centrálne plánovanej a trhovej ekonomiky a na benefity, ktoré podnikatelia spoločnosti prinášajú, kapitola číslo štyri je zameraná na objasnenie rozdielov medzi podnikaním a zamestnaním a na objasnenie ľudského kapitálu (schopností), ktorý je zvyčajne potrebný pre úspešnú podnikateľskú kariéru.

V rámci podnikateľského vzdelávania patria obe tieto kapitoly medzi základ, ktorý odporúčame rozhodne využiť v práci so žiakmi.

1. Vysvetlite žiakom pojem „ekonomický systém“ a rozdiely medzi jednotlivými ekonomickými systémami.

Rozdajte žiakom pripravené poznámky a rozdeľte triedu na šesť skupín. Dve skupiny žiakov budú predstavovať tradičnú ekonomiku, dve skupiny príkazovú ekonomiku a zvyšné dve skupiny trhovú ekonomiku.

2. Rozdeľte medzi jednotlivé skupiny rôzne alebo všetky prípady zo zadania úlohy 1.

Povedzte žiakom, aby si prečítali jednotlivé úlohy a stručne charakterizovali, ako ich ekonomika vyrieši konkrétnu situáciu alebo problém (podľa toho, či je trhová, príkazová alebo zvyková). Okrem vášho predchádzajúceho výkladu majú žiaci v poznámkach tabuľku, ktorá im pomôže pri stanovovaní odpovede za typ ekonomiky, ktorý ich skupina predstavuje. V rámci svojej skupiny podnecujte diskusiu medzi žiakmi.

3. Po niekoľkých minútach nechajte jednotlivé skupiny, aby prezentovali svoje riešenia.

Poznámka: časová náročnosť tejto aktivity závisí od toho, koľko situácií necháte jednotlivé skupiny riešiť. Pre úsporu času stačí zvoliť niektoré zo situácií uvedených v zadaní, alebo zadať každej zo šiestich skupín len dve situácie z dvanástich predložených.

Veďte žiakov ku správnym odpovediam a podnecujte ich svojimi otázkami. Správne odpovede by mali vyzeráť napríklad takto:

V krajine sa začne prejavovať nedostatočná kapacita skládok odpadu.

V príkazovej ekonomike vláda rozhodne o založení nových skládok odpadu, bez ohľadu na názor ľudí alebo na to, komu patria pozemky. Skládka ale určite nevznikne v blízkosti domov, kde bývajú politici alebo úradníci.

V trhovej ekonomike rozhodne cena a prípadne aj demokraticky volení politici. Skládky sa vytvária tam, kde bude niektorý subjekt ochotný predat' pozemok pod skládku a kde nevyvolajú ostré protesty obyvateľstva. Keďže však pôda je vzácna a vhodnej pôdy pre skládky nie je veľa, pozemok bude zrejme drahší a cena za odvoz a likvidáciu odpadu zrejme vzrastie. To však zasa môže ľudí motivovať, aby šetrili a recyklovali aj v takých prípadoch, keď to predtým nebolo ekonomicky rentabilné.

V tradičnej ekonomike sa bude postupovať tak, ako v minulosti. Ľudia budú odpad vyvážať na staré skládky a prípadne ich rozširujú, alebo rozhodnú o vybudovaní novej skládky tak, ako sa rozhodlo o vybudovaní pôvodnej skládky v minulosti. Ak sa predtým vyhadzovali odpadky do rieky, bude sa v tom pokračovať...

Obyvateľstvo krajiny začína starnúť a demografický vývoj sa zhoršuje.

V príkazovej ekonomike vláda postupne nariadi zatvárať škôlky a stavať nové domovy dôchodcov. Učiteľky sa budú musieť requalifikovať na sociálne pracovníčky, zníži sa počet študentov pedagogiky a zvýši sa počet miest na štúdiu zdravotnej starostlivosti. Znížia sa prídely a centrálne stanovované mzdy pre pracujúcich a zvýšia prídely pre starých ľudí. Viac zdrojov sa bude musieť presmerovať do dôchodkov, sociálnych služieb a zdravotníctva. Pravdepodobne sa zvýši dôchodkový vek. Starší ľudia sú viac chorí, no keďže zdravotná starostlivosť je na prídely, budú u lekárov zrejme dlhšie rady a na domovy dôchodcov dlhšie poradovníky.

V trhovej ekonomike začne postupne rásť dopyt po službách, využívaných najmä seniormi – zdravotná starostlivosť, domovy a penzióny pre dôchodcov, a podobne. To povedie k rastu cien za tieto služby, čo vytvorí prirodzenú motiváciu a príležitosti pre podnikateľov, aby presmerovali svoj záujem a zdroje do týchto sektorov. Ekonomika sa tak začne prispôbovať novej situácii prirodzene. Ľudia budú zrejme prinútení dlhšie pracovať, aby si mohli finančne náročnejšie služby dovoliť.

Tradičnú ekonomiku môže takáto situácia aj zahubiť. Ak bolo zvykom fungovať podľa pravidiel troch grošov – jeden groš deťom, jeden groš rodičom a jeden groš sebe – môže sa začať situácia starších ľudí, ktorých bude stále viac, zhoršovať.

Novou módou sa stane nosenie džínsových bünd.

V príkazovej ekonomike o výrobe rozličných tovarov rozhoduje vláda. Bude teda záležať na tom, či sa úradníkom a politikom nová móda zapáči. Ak áno, vláda môže rozhodnúť o výrobe väčšieho množstva džínsových bünd. Takéto rozhodnutie však bude zrejme trvať dlho a môže prísť príliš neskoro, keď už džínsové bundy vyjdú z módy. Ak však úradníci a politici novú módu nepodporia (môžu ju dokonca začať perzekuovať), bude nedostatok džínsových bünd a tie sa budú dať získať len na čiernom trhu, ktorý pravdepodobne začne prekvitať. Podobná situácia bola aj na Slovensku v predchádzajúcich desaťročiach pri nosení dlhých vlasov a džínsových výrobkov.

V trhovej ekonomike podnikatelia vycítia podnikateľskú príležitosť a prispôbia svoje kapacity zvýšenému dopytu. Cena džínsových bünd najprv vzrastie, no po tom, čo podnikatelia prispôbia svoju výrobu zvýšenému dopytu a dodajú dostatok bünd, začne klesať. Dá sa však očakávať, že nejaký podnikateľ príde hneď v ďalšej sezóne s iným, inovatívnym nápadom, a vytvorí novú módnú vlnu.

V tradičnej ekonomike bude rozšírenie džínsových bünd veľmi ťažké. Ak doteraz neexistovala technika pre ich výrobu, bude sa šíriť len veľmi ťažko. Používanie džínsových bünd sa tak zrejme stane bežným len v malej, uzavretej skupinke ľudí, v ktorej nápad aj vznikol, a nerozšíri sa ďalej.

Lekársky výskum preukáže, že citrusové plody spôsobujú vysoký krvný tlak.

V príkazovej ekonomike bude záležať od postoja vlády k tomuto problému. Ak vláda akceptuje závery štúdie, rozhodne o vyškrtnutí citrusových plodov z jedálneho lístka obyvateľov a možno o výrobe umelých náhrad a dochucadiel. Je však možné, že ak závery štúdie nebudú vládou a osobným záujmom politikov alebo úradníkov vyhovárané, vláda lekársky výskum pred obyvateľmi utají.

V trhovej ekonomike sa informácia rozšíri a výsledok bude záležať od individuálnych rozhodnutí spotrebiteľov.

Niektorí spotrebiteľia sa zrejme rozhodnú spotrebúvať menej citrusových plodov, čím klesne dopyt po nich a ich cena. Výrobcovia, aby si zabezpečili zisk, zistia, že musia ponúkať iné výrobky, než citrusy, vytvorí sa aj priestor pre inovované produkty a náhrady. Niektorí spotrebiteľia sa však aj napriek tomu, že vedia o negatívnych účinkoch na ľudské zdravie, rozhodnú citrusy ďalej spotrebúvať lebo im chutia, hoci si tým budú vedome škodiť. Aj to je jeden z možných dôsledkov slobodného ľudského rozhodovania.

V tradičnej ekonomike možno lekárske výskumy ani neexistujú, no ľudia len veľmi neradi a pomaly menia svoje zvyky. Výsledok bude závisieť od toho, aké hodnoty prevládajú v tradíciách danej úzkej spoločnosti.

4. Vysvetlite žiakom podstatu podnikania a jeho prínosy.

Využite informácie z teoretického úvodu. Zdôraznite, že podnikanie predstavuje cieľavedomé podstupovanie rizika. Funguje len v trhovej ekonomike, pretože len trhový systém umožňuje ľuďom dosahovať zisk. Nie každý je ochotný takéto riziko podstupovať. Väčšina ľudí uprednostňuje istotu zamestnania. Niektorí ľudia si prácu doslova vytvárajú sami. Takíto ľudia sa nazývajú podnikateľmi. Využívajú svoj talent a um a snažia sa ponúkať svoje služby a výrobky tak, aby čo najlepšie uspokojili potreby a želania spotrebiteľov. Tí, ktorí uspejú, sú odmenení – ich podstúpenie rizika sa oplátilo. Mnohí však neuspeli a strácajú či dokonca bankrotujú.

5. S použitím priloženej priesvitky vysvetlite žiakom základné prínosy podnikania pre spoločnosť.

Žiaci ich majú prínosy vysvetlené aj v poznámkach.

A. Silnejšia konkurencia

Konkurencia je motorom rozvoja. Podnecuje podnikateľov, aby znižovali ceny a zvyšovali kvalitu svojich služieb. V snahe uspieť sú podnikatelia motivovaní inovovať a odlišovať svoje produkty od iných produktov, zlepšovať svoje služby, hľadať úspory a podnikateľ efektívnejšie. Núti podnikateľov lepšie vnímať požiadavky zákazníkov a reagovať na ich potreby a želania. Bez konkurencie nie je dôvod na zlepšovanie sa.

B. Hospodársky rast

Podnikatelia sa snažia maximalizovať svoje zisky. Môžu to dosiahnuť len tým, že dokážu lepšie využiť výrobné zdroje – prácu, pôdu a kapitál, čo vedie k rastu produktivity a k ekonomickému rastu.

C. Viac pracovných miest

Súkromní podnikatelia zamestnávajú väčšinu ľudí aj na Slovensku a sú hlavným zdrojom tvorby pracovných miest. Každý podnikateľ zamestnáva prinajmenšom sám seba, a ak je úspešný, vytvára aj nové pracovné miesta.

D. Efektívnejšie rozdeľovanie príjmov

Trh odmeňuje tých podnikateľov, ktorí dokážu lepšie uspokojovať ľudské potreby, a trestá tých podnikateľov, ktorí v tom zlyhajú. Tým dochádza k efektívnejšej alokácii zdrojov a v istom zmysle aj k spravodlivejšiemu prerozdeľovaniu príjmov – odmenení sú tí, ktorí lepšie pochopia želania spotrebiteľov.

E. Ekonomická efektívnosť

V podnikaní víťazí ten, kto dokáže uspokojovať potreby ľudí najefektívnejšie, s najnižšími nákladmi. Vyššia efektívnosť znamená menšie plytvanie vzácny-
mi obmedzenými zdrojmi a možnosť využívať ušetre-
né zdroje na pokrývanie väčšieho množstva ľudských
potrieb a želaní.

F. Viac možností pre všetkých ľudí

Konkurencia vedie k väčšej rozmanitosti ponúka-
ných služieb a výrobkov. Stláča ceny a neustále zvyšuje
kvalitu, čo rozširuje obzory a možnosti pre rast kvality
života všetkých ľudí. Konkurencia a rastúca špecializá-
cia vedú k väčšej rozmanitosti a k snahe dosiahnuť zisk
prostredníctvom uspokojovania stále špecifickejších
potrieb jednotlivcov. Ekonomický rast a rozvoj umož-
ňujú zvyšovať nároky spotrebiteľov a uspokojovať viac
ich potrieb a želaní.

Výsledkom podnikateľskej činnosti je teda efektív-
nejšie fungovanie ekonomiky, lepšie uspokojovanie
ľudských potrieb, hospodársky rozvoj, vytváranie no-
vých pracovných miest a všeobecne lepšie príležitosti
pre uplatnenie sa všetkých ľudí v danom hospodár-
stve.

6. Uzavretie a zhrnutie hodiny

Spýtajte sa žiakov na úspešný podnikateľský príbeh, ktorý si preštudovali za domácu úlohu. Ako podnika-
teľ z článku dosiahol svoj úspech? Aké nové produkty
priniesol? Aký bol jeho prínos pre spoločnosť? Prejdite
so žiakmi jeden po druhom všetky vymenované prí-
nosy pre podnikanie a nechajte ich odpovedať na to,
ako podnikateľ z príbehu viac alebo menej priniesol
prosperch sebe i spoločnosti.



Porovnanie jednotlivých ekonomických systémov

Prípadové štúdie

- 1.) V krajine sa začne prejavovať nedostatočná kapacita skládok odpadu.
- 2.) Obyvateľstvo krajiny začína starnúť a demografický vývoj sa zhoršuje.
- 3.) Existuje prebytok ocele.
- 4.) Poľnohospodárom v celej krajine spôsobuje veľké škody útok bylinožravých kobýliek.
- 5.) Náklady na výrobu mlieka prudko vzrástli.
- 6.) Vedci vyvinú nový druh kukurice s nízkym obsahom cholesterolu.
- 7.) Dve susedné krajiny si navzájom vyhlásili vojnu.
- 8.) V nemocniciach je nedostatok zdravotných sestier.
- 9.) Novou módou sa stane nosenie džínsových bünd.
- 10.) Lekársky výskum preukáže, že citrusové plody spôsobujú vysoký krvný tlak.
- 11.) Ťažké autá a nákladné mechanizmy poškodzujú cesty a diaľnice.
- 12.) Kozmonauti zo susednej krajiny vyštartujú na cestu na Mars.



Podnikanie z pohľadu ekonómie

Základné ekonomické systémy

Všetky krajiny si vytvorili svoje ekonomické systémy – spôsoby rozhodovania o využití vzácnych obmedzených zdrojov na výrobu rozličných tovarov a služieb a o rozdeľovaní týchto tovarov a služieb medzi jednotlivými členmi spoločnosti.

Každý ekonomický systém odpovedá na tri základné otázky: Aké tovary a služby je treba vyrábať? Ako tieto tovary a služby vyrábať? a Pre koho budú tieto tovary a služby vyrábané? Rôzne ekonomické systémy odpovedajú na tieto tri otázky rôznym spôsobom – na ich vyriešenie využívajú rozličné mechanizmy.

Typ ekonomického systému	Čo vyrábať?	Ako vyrábať?	Pre koho vyrábať?
Trhová ekonomika	Podnikatelia vyrábajú tovary a služby podľa toho, či sú ich ľudia ochotní kupovať, za ceny, ktoré sú ľudia ochotní a schopní zaplatiť a firmám prinesú zisk.	Aby v trhovej ekonomike zabezpečili svoju ziskovosť, podnikatelia sami rozhodujú o kombinácii výrobných faktorov (práca, pôda, kapitál a ich vlastné podnikateľské schopnosti), ktoré využijú pre výrobu tovarov a služieb.	Vyrobené tovary a služby sú rozdeľované medzi jednotlivcov a domácnosti podľa ich ochoty a schopnosti kúpiť si ich.
Príkazová (centrálne plánovaná) ekonomika	Centrálny plánovací úrad (vláda – politici, úradníci alebo armáda) rozhoduje o tom, aké výrobky a služby sa budú vyrábať.	Centrálny plánovací úrad (vláda – politici, úradníci alebo armáda) rozhoduje o tom, aká kombinácia výrobných zdrojov sa použije pre výrobu výrobkov a služieb.	Centrálny plánovací úrad (vláda – politici, úradníci alebo armáda) rozhoduje o tom, kto jednotlivé výrobky alebo služby dostane a kto nie.
Tradičná (zvyková) ekonomika	Výrobky a služby vyrábané dnes sú také isté ako výrobky a služby vyrábané predchádzajúcimi generáciami.	Spôsob výroby a poskytovania služieb je rovnaký ako využívali predchádzajúce generácie.	Vyrobené tovary a služby sú obchodované len lokálne v rámci úzkych skupín ľudí za iné tovary alebo služby.

Podnikanie z pohľadu ekonómie

Nie každý človek je zamestnaný a pracuje pre niekoho iného. Niektorí ľudia si prácu doslova vytvárajú sami. Takíto ľudia sa nazývajú podnikateľmi. Ekonómovia považujú podnikateľov za štvrtý výrobný faktor – podnikatelia sú v trhovej ekonomike tými, kto využíva svoj talent a um a podstupuje vedomé riziko, aby kombináciou práce, pôdy a kapitálu dosiahol zisk a zároveň tým obohatil celú spoločnosť.

Podnikateľ teda, zjednodušene, podstupuje riziko a investuje svoj čas, peniaze a iné zdroje, aby ostatných ľudí presvedčil, že jeho výrobky alebo služby uspokojia ich potreby a želania lepšie, než výrobky a služby iných podnikateľov.

Podnikanie existuje, funguje a rozvíja sa len v systéme trhovej ekonomiky. Možnosť dosiahnuť zisk je motívom pre jednotlivcov, aby podstúpili riziko a založili svoj vlastný podnik.

Spoločenské prínosy podnikania

A. Silnejšia konkurencia

Konkurencia je motorom rozvoja. Podnecuje podnikateľov, aby znižovali ceny a zvyšovali kvalitu svojich služieb. V snahe uspieť sú podnikatelia motivovaní inovovať a odlišovať svoje produkty od iných produktov, zlepšovať svoje služby, hľadať úspory a podnikat efektívnejšie. Núti podnikateľov lepšie vnímať požiadavky zákazníkov a reagovať na ich potreby a želania. Bez konkurencie nie je dôvod na zlepšovanie sa.

B. Hospodársky rast

Podnikatelia sa snažia maximalizovať svoje zisky. Môžu to dosiahnuť len tým, že dokážu lepšie využiť výrobné zdroje – prácu, pôdu a kapitál, čo vedie k rastu produktivity a k ekonomickému rastu.

C. Viac pracovných miest

Súkromní podnikatelia zamestnávajú väčšinu ľudí aj na Slovensku a sú hlavným zdrojom tvorby pracovných miest. Každý podnikateľ zamestnáva prinajmenšom sám seba a ak je úspešný, vytvára aj nové pracovné miesta.

D. Efektívnejšie rozdeľovanie príjmov

Trh odmeňuje tých podnikateľov, ktorí dokážu lepšie uspokojovať ľudské potreby, a trestá tých podnikateľov, ktorí v tom zlyhajú. Tým dochádza k efektívnejšej alokácii zdrojov a v istom zmysle aj k spravodlivejšiemu prerozdeleniu príjmov – odmenení sú tí, ktorí lepšie pochopia želania spotrebiteľov.

E. Ekonomická efektívnosť

V podnikaní víťazí ten, kto dokáže uspokojovať potreby ľudí najefektívnejšie, s najnižšími nákladmi. Vyššia efektívnosť znamená menšie plytvanie vzácnymi obmedzenými zdrojmi a možnosť využívať ušetrené zdroje na pokrývanie väčšieho množstva ľudských potrieb a želaní.

F. Viac možností pre všetkých ľudí

Konkurencia vedie k väčšej rozmanitosti ponúkaných služieb a výrobkov. Stláča ceny a neustále zvyšuje kvalitu, čo rozširuje obzory a možnosti pre rast kvality

života všetkých ľudí. Konkurencia a rastúca špecializácia vedú k väčšej rozmanitosti a k snahe dosiahnuť zisk prostredníctvom uspokojovania stále špecifickejších potrieb jednotlivcov. Ekonomický rast a rozvoj umožňujú zvyšovať nároky spotrebiteľov a uspokojovať viac ich potrieb a želaní.

ZAÚJÍMAVOSŤ

Najbohatšími ľuďmi nie sú ľudia, ktorí majetok zdedili, ale úspešní podnikatelia. Známy je napríklad príbeh **Billa Gatesa**, ktorý začínal so svojou firmou v malej garáži a stal sa najbohatším človekom planéty. Tento príbeh nájdete opísaný napríklad tu: http://sk.wikipedia.org/wiki/Bill_Gates.

V poslednom období však Gatesa v bohatstve predbehol iný človek: podnikateľ, zakladateľ firmy IKEA, **Ingvar Kamprad**. Príbeh firmy IKEA si môžete prečítať na jej stránkach: http://www.ikea.com/ms/sk_SK/about_ikea/timeline/full_story.html.

Mnohé týždenníky prinášajú informácie o úspešných podnikateľoch. Najdlhší seriál na túto tému nájdete v dvojtyždenníku Profit.

DOMÁCA ÚLOHA



Nájdite ďalšie príklady iných úspešných podnikateľov. Sériu článkov o úspešných podnikateľoch zverejňoval napríklad dvojtyždenník Profit (dostupné na www.etrend.sk), ale aj denník SME. Na internete je možné nájsť ďalšie príklady.

POUŽITÁ LITERATÚRA



- Týždenník Profit – Biznis príbehy

Zdroje štúdia:

- <http://podnikanie.etrend.sk/biznis-pribehy>
- <http://www.sme.sk/c/3580841/Miroslav-Trnka-V-oblasti-pocitacovych-virusov-je-aktivne-aj-podsvetie.html>
- <http://www.podnikatelroka.sk>

Večný študent

Radim Jančura založil *Student agency* s takmer nulovým kapitálom. Dnes zamestnáva tisíc ľudí a do nových projektov sa púšťa s miliardovými investíciami. Spoločnosť rozbehol ako predajca aupair pobytov. V súčasnosti ich považuje za mŕtvy biznis. Svoje vízie realizuje premyslene, na trhu vyhľadáva miesta, kde je mizerná konkurencia. Našiel ich v autobusovej doprave, biznise s jazykovými pobytmi a výhodnými letenkami. Tridsaťšesťročný Brňan si podnikaním plní sny, v osobnom živote si s priateľkou chce splniť aj ten o dieťati.



Radim Jančura založil *Student agency* ešte ako vysokoškolák. Z Londýna, kde cez prázdniny pracoval ako remeselník v interiérovej firme, si priniesol päťdesiat tisíc českých korún. Časťou vykryl dlhy, zvyšných päťtisíc vložil do podnikania. V Brne si za päťsto korún mesačne prenajal prvú malú kanceláriu s nábytkom v socialistickom štýle. Jediný fixný kapitál, ktorý si priviezol z Veľkej Británie, bol veľký starý fax za sto libier. Viac na začiatok nepotreboval.

Keďže študoval na dvoch fakultách brnianskeho Vysokého učenia technického – podnikateľskej a elektrotechnickej, mal dobrú výhovorku, ako v roku 1993 „zakryť“ hodiny strávené vo svojej kancelárii. „Žiadni klienti tam za začiatku nechodili, bolo tam mŕtvo. Musel som

ich zúročiť. „V zahraničí bol vždy veľký záujem o dievčatá z Česka a Slovenska, ktoré sú spoľahlivejšie ako Ukrajinky či Rusky, pretože ich motivácia pracovať s deťmi je vyššia a nejdú sa tam najmä vydať,“ usudzuje R. Jančura.

AUPAIRKY SÚ MŔTVY BIZNIS. Radim však nebol jediný, kto prišiel s týmto produktom a úvahami. Aupair pobyt ponúkali v Česku i na Slovensku aj iné agentúry. Ibaže za vysoké ceny. „My sme ceny znížili a stali sme sa aj členom svetovej asociácie IAPA (International Au Pair Association – pozn. *Profit*). A keďže vtedy bola taká tradícia, že kto sa nedostal na školu, mal nehody s rodičmi alebo sa rozišiel s chlapcom, skúsil šťastie ako aupair, biznis sa rozbehol dobre. Ročne sme vysielali do zahraničných rodín tri a pol

li aupairkam cestovné lístky jednej dopravnej spoločnosti, ale neboli spokojní s tým, ako sa správajú k ich cestujúcim. Preto si povedali: Fajn, postavíme si vlastný autobus.

„V roku 2000 som kúpil na lízing prvý dvojposchodový autobus, ktorý ešte nebol žltý,“ hovorí R. Jančura, ktorý prišiel s nápadom povolania stewardky v autobusovej doprave. Pôvodne bola stewardka skúsenou aupairkou. V jej náplni práce bolo, aby bezpečne previedla skupinu dievčat do londýnskych rodín. Stewardka cestovala do Londýna s aupairkami zo začiatku raz, neskôr dvakrát týždenne. Keď ich odovzdala rodinám, docestovala naspäť. Na spiatocnej ceste mala agitovať, aby si dievčatá vyskúšali aj aupairstvo v USA.

V prvom autobuse *Student agency* bol bar, stewardka cestujúcich obsluhovala, v cene lístka mali zadarmo kávu, cappuccino, čaj, mohli si prečítať noviny, popočúvať rádio či pozrieť film. Dnes jazdí autobus *Student agency* z Brna do Londýna deväťkrát za týždeň, niekedy aj viackrát denne. Firma si našla slabé miesto na trhu a stavila na autobusovú dopravu. R. Jančura je presvedčený, že kvalita autobusovej dopravy v Česku i na Slovensku je stále nízka, hoci konkurencia sa už trochu zlepšuje. Myslí si to aj o železničnej doprave. Do troch rokov chce preto spustiť železničnú linku Praha – Ostrava. Do železničného projektu investuje dve miliardy českých korún, do projektu na železničnej trase Praha – Bratislava vstupuje s miliardou korún. Na vlakové súpravy ešte prebieha výberové konanie, rozhoduje sa medzi spoločnosťami Siemens a Stadler.

ZO STRATY RENTABILITA. Dnes nie je problém kúpiť si autobus, vlak či lieta-

Zamestnanci si musia uvedomiť, že ten, kto ich platí, nie je majiteľ, ale zákazník

napokon niečo obetovať,“ spomína R. Jančura, ktorý nakoniec doštudoval len jeden odbor. „Škoda, že ma z podnikateľskej fakulty vyhodili, dnes by sa mi zišla. Ale som presvedčený, že viac ako celá „výška“ je jeden rok v zahraničí,“ dodáva s úsmevom. Študentské džobky vo Veľkej Británii podnikanie R. Jančuru výrazne ovplyvnili. Pohyboval sa v komunite Čechov, Slovákov a Poliakov, kde spoznal mnoho dievčat pracujúcich ako aupairky. Stávalo sa, že ich rodiny vyhodili a prichádzali za priateľmi s plačom. Komunita si navzájom pomáhala, vedela o agentúrach, kam by dievčatá mohli ísť. Takto získal Radim svoje prvé kontakty. Keď sa zo zahraničia vrátil, uvažoval, ako

tisíc dievčat,“ vraví R. Jančura. So vstupom do Európskej únie sa situácia na trhu zmenila. „Po vstupe do únie vyšleme zo Slovenska maximálne päťdesiat až sto aupairiek ročne. Dnes si rodiny vygooglujú dievčatá sami a bezplatne. Kým aupairstvo bolo pred vstupom do EÚ vnímané ako najjednoduchší legálny variant práce v zahraničí, dnes je už na výber mnoho ďalších prác. Slovinci si našli iné cesty, ako vycestovať a zamestnať sa. Aupairky sú dnes na Slovensku mŕtvy biznis,“ hovorí R. Jančura.

AUTOBUSOVÝ DOPRAVCA. S aupair pobytmi súviseli aj začiatky autobusovej dopravy *Student agency*. Najskôr predáva-



Radim Jančura

dlo. Dá sa to na lízing. Väčší problém je mať dostatok pasažierov, aby sa to vyplátilo. „Autobusy nakupujeme od rôznych spoločností – Scania a Mercedes. Chceme, aby sa snažili. Keby sme totiž kupovali autobusy iba od jednej firmy, tak by nám dala možno lepšiu cenu, ale potom by jej chýbala motivácia vychádzať nám v ústrety,“ uvažuje riaditeľ spoločnosti, ktorá dnes vlastní sto autobusov a do mája jej pribudne ďalších 24.

„Autobusy Student agency sú rentabilné, keď máme obsadenosť 80 až 90 percent. V tej chvíli sa nám to oplatí. Všetky nové linky sú však veľmi stratové,“ prezrádza R. Jančura, ktorý každý rok nakúpi tridsať nových autobusov a vysiela ich na nové trasy. „Kým sa nové spoje dostanú do povedomia ľudí, trvá to niekoľko mesiacov. Náklady sú vysoké. Na jeden

autobus do novej destinácie vychádza ročná strata 1,5 milióna českých korún. Ako vysvetľuje R. Jančura, Student agency celkovo ročne „vyhodí oknom“ 50 až 60 miliónov českých korún na rozvoj nových liniek. „Potom to však začne zarábať. Občas začne konkurencia ustupovať tým, že sme jej vzali časť klientely a následne zruší nejaké linky. Len čo však príde s kvalitou na nových linkách, počet cestujúcich narastie,“ ozrejmjuje. Student agency operuje s 19 linkami a jazdí do 14 štátov.

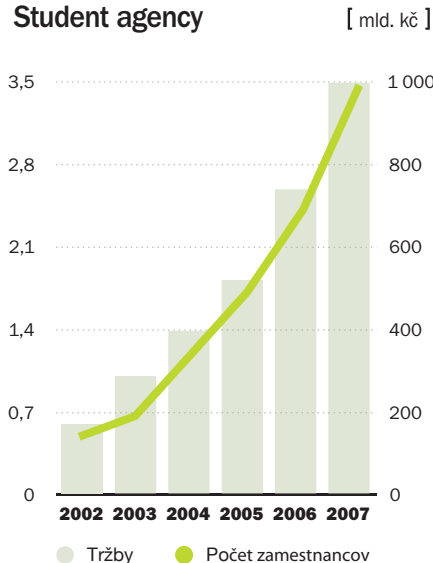
AEROLINKY NECHCE. Do budovania leteckej spoločnosti Student agency sa Radim nechce púšťať. „Keby sme sa pustili do prevádzkovania vlastných aeroliniiek, boli by sme stratoví. Konkurencia medzi leteckými spoločnosťami je dnes už ta-

ká silná, že by pre našu spoločnosť znamenala samovraždu. Stačí nám, že zarábame ako agentúra na predaji leteniek,“ hovorí spokojne majiteľ. Najlepším i najväčším biznisom sú dnes predaje cenovo výhodných leteniek, po ktorých je veľký hlad. Tržby z predaja leteniek sa im zvýšili aj vďaka online portálom, kde si môžu lacné letenky kupovať každý sám. Filozofiou firmy a jej majiteľa je silná prozákaznícka orientácia na široké vrstvy ľudí s nízkymi cenami a nadštandardnými službami. So Sky Europe má Student agency exkluzívnu dohodu, že si prostredníctvom stránky brnianskej firmy môžu klienti kúpiť letenky bez toho, aby ich museli zaplatiť kreditnou kartou hneď. Letenku stačí zaplatiť do 24 hodín v hotovosti v pobočke Student agency alebo previesť peniaze na účet agentúry. ❖

DELEGUJE RIADENIE FIRMY. Prvého človeka zamestnal R. Jančura pol roka po založení firmy. Dnes má zhruba tisíc zamestnancov a za zlomový bod v kariére považuje rok 2005, keď mal pocit, že už je na neho spoločnosť priveľká. Súviselo to s medziročným nárastom tržieb aj zamestnancov o 35 percent. Svoje právomoci R. Jančura dovtedy nedelegoval na ostatný manažment. Keď pochopil, že riadenie firmy sám nezvládne, ocitol sa v osobnej kríze. Vtedy sa rozhodol dať firme nové základy a vybudovať manažérsku štruktúru.

Do vedúcich pozícií sa dostávajú ľudia len zvnútra firmy, ktorí ani nemusia mať manažérske vzdelanie. Stačí, ak dobre poznajú svoje produkty a sú k firme lojálni. Spoločnosť rastie rýchlo a manažérov si vychováva, títo potom motivujú svojich ľudí v tíme. „Kariéra je pre našich ľudí motivujúca a dôležitá, aby neutiekli. Prišlo to z vlastnej skúsenosti. Na manažérsku pozíciu u nás človek nečaká tridsať rokov, kým niekto umrie, manažérov si vypíleme. Ľudia, ktorí už poznajú firemnú kultúru, sú na tieto pozície povýšení, keď sú schopní. Dnes, keď ma prejde auto, firma určite minimálne týždeň vydrží ©“ odovzdáva svoje manažérske know-how R. Jančura. „Je však pravda aj to, že fluktuáciu máme najmä u stewardiek, pretože polovica z nich nie je zamestnaná na hlavný pracovný pomer. Ide najmä o študentky, ktoré prichádzajú a odchádzajú, práca stewardky je totiž náročná,“ konštatuje šéf Student agency.

Ako hospodári Student agency



PRAMEN: Student agency

POZNÁ SVOJE PRODUKTY. Základom úspešnej firmy je podľa R. Jančuru, aby zamestnanci poznali firemné produkty, lebo to je to, čo spoločnosť predáva a čo predáva firmu.

Dôležité je, aby poznali prostredie, firemnú kultúru a vedeli, ako sa majú správať k zákazníkom. „Zamestnanci si musia uvedomiť, že ten, kto ich platí, nie som ja, ale zákazník. Ja peniaze iba prerozdeľujem a kontrolujem našich zamestnancov, napríklad prostredníctvom metódy

mystery shopping.“ Ako vysvetľuje R. Jančura, ide o metódu kontroly zamestnancov „náhodnými klientmi“ na pobočke. „Náhodní klienti“ sú zaškolení, dostanú formulár, ktorým sledujú, či im zamestnanec Student agency ponúkol občerstvenie, najlacnejšiu letenku, bol príjemný, prípadne či mal menovku. Na základe toho dostávajú zamestnanci osobné hodnotenie.

Takto sa uskutočňuje kontrola stewardiek, vodičov, prosto všetkých pozícií, ktoré sú v kontakte so zákazníkom. „Mojou hlavnou úlohou v tejto firme je hľadanie chýb na svojich vlastných zamestnancoch. Robím to cez komunikáciu s klientmi.“ Ak chce mať firma kontrolu nad kvalitou, tak to robíť musí. Inak by vraj zamestnanci v kvalite poľavili.

Za dôležité pre rast a rozvoj firmy považuje jej majiteľ aj team-buildingové akcie. Tie sú dobrovoľné, každý môže na takúto akciu ísť raz až dvakrát do roka.

Šéf Student agency trávi vo firme celé dni od rána do večera, jeho želaním je: „Nech si každý robí, čo chce.“

Firmu, ktorú založil, dnes neriadi on, ale jeho manažéri. V náplni práce R. Jančuru je najmä to, aby sa púšťal do nových projektov, komunikoval s médiami, hľadal chyby na svojich manažéroch a zamestnancoch. „Dnes som rád, že firmu nemusím priamo riadiť, pretože keď tam nie som, neostáva mojim zamestnancom nič iné, ako riadiť firmu vlastnými silami. Musia používať vlastný mozog a to je dobré.“

MARKETINGOVÁ STRATÉGIA. Tržby Student agency každý rok rastú o 35 percent, pričom vlni dosiahli 3,5 miliardy českých korún (hospodársky výsledkok firma nezverejňuje – pozn. Profit). Súvisí to s tým, že väčšina zamestnancov vo firme má osobnú skúsenosť s produktom, ktorý predáva, a tiež s marketingom.

Najviac peňazí dosiaľ R. Jančura investoval do internetovej reklamy, lebo tam má najväčšiu cieľovú skupinu. „Ten, kto to vie s počítačmi a internetom, je dobrá ‚cieľovka‘ na to, aby si kúpil letenku alebo išiel na jazykový pobyt,“ opisuje svoju stratégiu R. Jančura, ktorý sa so Student agency snaží byť všade na očiach.

Dnes má bannerové reklamy, ale využíva najmä reklamu vo vlastných žltých autobusoch. „Autobusy sú pre naše ďalšie služby najsilnejší marketing. Na obrazovky je dobre vidieť a cestujúci, ktorí nám dôverujú vďaka autobusovým službám, sa k nám vracajú a kupujú si jazykové pobyty či letenky.“



On-line podnikaví tínedžeri

Mladým obchodníkom stačí na rozbehnutie biznisu iba dobrý nápad a niekedy aj pomoc chápaných rodičov

Viacerí úspešní biznismeni začínali s podnikaním už ako deti. V minulosti to bolo skôr z nutnosti uživiť sa a nie zabávať sa. V súčasnosti sa garde otočilo. Deti alebo tínedžeri začínajú podnikáť skôr pre zábavu. Poľom ich pôsobnosti ale nie je ulica a rozdávanie novín, ale pohodlie domova s pripojením do internetu. Mladým obchodníkom potom už stačí na rozbehnutie biznisu iba dobrý nápad a zaves aj pomoc chápaných rodičov.

SERVÍTKOVÝ BIZNIS. Jake Lunn mal iba osem rokov, keď ho rodičia podpichli, že ak by chcel jachtu mal by si na ňu začať pomaly zarábať. Vtedy mu napadlo, že by mohol predávať luxusné jachtárske servítky s vytlačeným osobným symbolom. Začal tým, že si požičal od otca tisíc libier, za ktoré si kúpil použitý tlačiarenský lis. Malý Jake sa naučil na stroji pracovať a po škole aj po víkendoch tlačil logá na servítky. Rodičia mu pomohli po čase vytvoriť aj web stránku www.nautical-napkins.co.uk a odporúčali ju svojim známym, ktorí tvorili najprv väčšinou jeho klientely. Jake predával jednu servítku za 50 pencí a jeho čistý zisk bol 25 pencí. Už čoskoro otcovi pôžičku vrátil. Po dvoch rokoch obchodovania mal tento chalan už na svojom účte prvých tisíc libier a v súčasnosti rozbieha ďalší biznis. Chcel by predávať surferské náčinie pre deti.



ŽIVOT NA VEĽKEJ NOHE. Sedemnásťročný Oliver Bridge mal problém s veľkosťou svojich chodidiel, pretože si nemohol kúpiť adekvátne topánky. Jeho číslo totiž predajne obuvi nemali bežne na policiach. Oliver začal preto surfovať po internete či niekto také veľké topánky predáva aspoň tam. Na svoje prevapenie ani tam nenašiel veľkú ponuku. Rozhodol sa preto, že takéto topánky bude predávať sám. Nakontaktoval sa na výrobcov obuvi a ponúkol im, že by mohli predávať ich najväčšie čísla topánok cez jeho web stránku www.biggerfeet.co.uk. Už pol hodinu po spustení stránky mu prišla prvá objednávka a odvtedy sa predaj iba zvyšuje.

OD ZÁHRAD K NÁBYTKU. Sarah Green začala zarábať už v dvanástich rokoch. Všimla si, že v štvrti kde býva je veľa starších ľudí, ktorých záhrady boli v žalostnom stave. Ponúkla preto susedom, že im bude záhradu kosiť a opatrovať. Uspeła a rozhodla sa ponuku rozšíriť. Dala si vytlačiť letáčky s ponukou služieb, rozdala ich po susedstve a za dva týždne sa už starala o osem záhrad dôchodcov a zarábala 50 libier týždenne. Keď mala Sarah osemnásť pustila sa do vážnejšieho biznisu. Založila online predajňu nábytku www.1st-for-furniture.co.uk, ktorá po dvoch rokoch fungovania dosahuje tržby okolo 400-tisíc libier ročne. Dnes dvadsaťročná dievčina plánuje kúpu nového bytu a rozbieha nový biznis so sťahovaním nábytku.



ŠTUDENTSKE AEROLINKY. Osemnásťročný Martin Halstead odišiel pred tromi rokmi zo strednej školy v Oxforde, aby sa venoval svojmu prvému biznisu - tvorbe a predaju softvéru letového simulátora pre skúšobných pilotov. Obchody sa mu darili a preto po roku zárobok z tohto biznisu a peniaze z dedičstva po starej mame vrazil do projektu vlastných aerolínok.

Všimol si, že autom trvá cesta z Oxfordu do Cambridge skoro tri hodiny a vlakom ešte dlhšie. Povedal si, že by bolo dobré medzi týmito mestami lietať. Založil si vlastnú leteckú spoločnosť Alpha 1. Do projektu nešiel bezhlavo. Urobil si prieskum záujmu a zistil, že túto trasu by využívali najviac vysokoškolskí profesori, ktorý často pendľujú medzi spomínanými dvoma univerzitnými mestami. Záujem o lety mali aj biznismeni a kvôli lacnej cene (jednosmerná letenka za 49 libier, pre a študentov iba 44 libier) aj študenti.

V apríli minulý rok sa mal uskutočniť premiérový let nových aerolínok, ktorý mal trvať iba 20 minút. Podľa informácií z news.bbc.co.uk sa let neuskutočnil. Príčinu vysvetľoval mladý podnikateľ snahou o kúpu novších a väčších lietadiel. No zdá sa, že dôvod bol iný. Novým majiteľom tínedžerských aerolínok sa totižto stala firma Jetstream Executive a Martin sa vrhol na iný biznis. Stal sa marketingovým riaditeľom predajne s hudobninami DMR Music.



Z učiteľky majiteľka polikliniky

Vlasta Provazníková bola pôvodne učiteľkou, ale ako sama hovorí, bola odjakživa podnikavá. Dnes má v Bratislave neštátnu polikliniku so štyrmi prevádzkami a špecializovanú firmu na služby klinickej biochémie. Zamestnáva takmer sedemdesiat ľudí.

Po odchode zo školstva pomáhala rozbiehať podnikanie v dvoch obchodných firmách a tam postupne prišla k záveru, že keď môžu podnikat' iní, prečo by to



nemohla skúsiť aj ona. V roku 1995 si prenajala priestory, podarilo sa jej ako prvej podnikateľke v oblasti zdravotníctva vybaviť si úver v Národnej agentúre pre rozvoj malého a stredného podnikania, a keď končila s prerábaním priestorov, odrazu jej dali na vedomie, že mraziareň je v konkurencii a končí aj jej súčasť – budova, v ktorej mala firmu. V prvom okamihu ju to zaskočilo, ale nevzdala to a vtedy zložila prvú podnikateľskú skúšku. A pomohla jej aj šťastná náhoda. Vďaka stretnutiu s predsedom predstavenstva, ktorého synovi ešte ako učiteľka nezištné pomáhala, sa jej podarilo odvrátiť hroziacu výpoveď z prenajatých priestorov. Ten jej pomohol, aby si rýchlo vybavila predkupné právo. Potom už jej podnikaniu nestálo nič v ceste.

PRE ŽIVOT. Svojej firme dala názov symbolický aj z hľadiska podnikateľkinej filozofie: ProBios – pre život. „Na celej veci ma priťahovalo to, že som videla nedostatky zdravotníctva. Najprv len tie najviditeľnejšie – prístup zdravotníkov k pacientom, ich vzťah k svojmu povolaniu, neskôr aj ich vzájomné medziľudské a profesionálne vzťahy. Chcela som poskytovať zdravotnícku starostlivosť na inom základe, inými formami a iným prístupom, než aký som sama zažívala,“ zdôvodňuje Vlasta Provazníková svoje rozhodnutie.

Problémy mala s bankovým úverom, ale aj tie sa podarilo prekonať. „Odkúpila som celý objekt a časť priestorov som prenajala jednej firme. To bola súčasť môjho podnikateľského zámeru, zadné dvierka. Nájom mal byť poistkou. Ak nebudú peniaze zo zdravotných služieb, budem môcť úver splácať z nájmu. V banke zo začiatku s týmto zámerom nesúhlasili. A ja som sa



ich opýtala, či chce mať ďalšieho klienta, ktorý im nebude môcť splácať pravidelne, lebo idem do rizikového podniku, alebo budú akceptovať môj plán a zabezpečia si tak istotu pravidelných splátok. Po mojej argumentácii už nič nenamietali,“ vysvetľuje V. Provazníková.

AJ KEBY NA CHLIEB NEBOLO. Začiatky však boli, ako v každom podnikaní, veľmi tvrdé. A ako podnikateľka zdôrazňuje, v zdravotníctve to bolo ešte ťažšie. Aby udržala firmu v prevádzke, všetky zarobené peniaze okamžite dávala tam, kde boli najpotrebnejšie – na splátky úveru, platy zamestnancov a vybavenie jednotlivých pracovísk. „Zodpovednosť vo finančných otázkach ma viedla k tomu, že často moje deti nemali ani na nanuk, len aby som mohla vyrovnať všetky svoje záväzky. Ale myslím si, že nás to ako rodinu o to viac stmelilo. A deti vždy žili našimi problémami a problémami firmy.“

Päť rokov trvalo, kým sa jej podarilo vybudovať medicínske zariadenie s komplexnými službami, v ktorom dominantnou činnosťou bola zdravotná starostlivosť o ženy. Dnes má viaceré zariadenia: rádiologické oddelenie v Rači, zdravotnícke stredisko na Jarabínkovej ulici, fyziatrické oddelenie na Sklenárovej ulici a polikliniku v Ružovej doline. Okrem toho vlastní aj špecializovanú firmu na poskytovanie služieb klinickej biochémie Citylab. Samozrejme, to všetko sa dalo realizovať iba s pomocou ďalších úverov, ktoré však vždy v termíne splatila.

DEFORMOVANÁ EKONOMIKA. Zodpovednosť v splácaní úverov sa stala jej záštitou a zárukou, dnes je v bankách vážnou klientkou. Služby jej neštátneho zdravotníckeho zariadenia využíva už takmer deväťtisíc kapítovaných (teda u nich zaregistrovaných) pacientov s pravidelnou starostlivosťou a každý mesiac pribúdajú noví, čo firme prináša slušné peniaze. Ale aj veľké výdavky. „Pre nás je to signál, že ideme správnou cestou, ale napriek tomu je to ťažké podnikanie, lebo sme veľmi finančne limitovaní. Poisťovne si robia svoju politiku a my za svoju prácu nedostaneme toľko, čo do nej vkladáme. Stačí si uvedomiť, že keď sa lekár pacientovi venuje hodinu, robí vyšetrenia, vyhodnocuje výsledky, dostane za to 92 korún. Za tie peniaze robotník nepríde urobiť opravu,“ porovnáva podnikateľka podmienky. Ako však pripomína, nesťažuje sa. Iba poukazuje na deformácie v ekonomike. Podnikanie v zdravotníctve je špecifické aj preto, lebo tu nie sú pre podnikateľov špeciálne podporné programy.



V čom je rozdiel



ŠTÁTNE A SÚKROMNÉ ZDRAVOTNÍCTVO. Nedá sa povedať, že vo všetkých súkromných zariadeniach pacient nečaká. Služby sa tu poskytujú v dvoch kategóriách: štandardné a nadštandardné. Nadštandardné služby sa priplácajú, a preto sa poskytujú bez čakania. Pacientov objednávajú na odborné vyšetrenia v termínoch, ktoré im vyhovujú a prebehnú komplexne počas jednej až troch hodín. Ale aj pri štandardných službách je čakanie u všeobecných lekárov minimálne a pacienti sú na odborné vyšetrenia objednávaní. Tie však môžu trvať jeden i viac dní.

ČO JU ODLIŠUJE. Svoju úlohu vidí vo vytváraní dôstojného pracovného prostredia pre svoj zdravotnícky personál. Aby lekári mali dostatok času na pacienta a boli odľadení od administratívy, aby zdravotné sestry neboli preťažované a mali pre pacientov vládne slovo a úsmev.

„Všetko je to o ľuďoch. Keď nemáte dobrých ľudí, aj tie najkrajšie plány sú nanič. Ja som nesmierne šťastná, že sa mi podarilo zostaviť takýto tím lekárov, sestier a ostatných pracovníkov. Vyznávajú so mnou úctu k ľuďom, ktorí nám zverili svoje zdravie,“ prízvukuje podnikateľka. „Úsmev vás nestojí nič, a pritom znamená nesmierne veľa pre toho druhého, je to naozaj hodnota, ktorú máte v sebe a nepotrebuje na ňu ani peniaze, ani moc. Myslím si, že možno toto najviac – ochoť a úsmev – chýba v našom štátnom zdravotníctve. Tam je to skôr o negatívnych pocitoch, o ľahostajnosti, nespokojnosti. S takýmto emóciami sa ťažko s chuťou pracuje,“ zdôrazňuje V. Provazníková. Zamestnanci majú v práci pohodu, ak vo firme všetko funguje ako treba. A to nie je náhoda, ale starostlivo vybudovaný a udržiavaný systém. V ProBiose zašli ešte ďalej, koncom minulého roka získali certifikát kvality (podľa normy STN EN ISO 9001/EN ISO 9001:2000 v oblasti poskytovania všeobecnej a špecializovanej ambulantnej zdravotnej starostlivosti a spoločných liečebných a vyšetrovacích zložiek). „Bolo to veľmi náročné, trvalo nám desať me-

siacov, kým sme ho získali. Niekedy sme chodili domov aj o polnoci, len aby sme splnili všetko, čo normy od nás požadovali. Som rada, že aj moji lekári a sestry pochopili, že celý certifikát je o tom, že spoločnosť chráni svojich zamestnancov a zamestnanci majú zodpovednosť k spoločnosti. Iba tak sa dá garantovať kvalita poskytovaných služieb a hodnotiť služby poskytované pacientom. Som presvedčená, že nás to všetkých po profesionálnej i ľudskej stránke posúva ďalej,“ hovorí V. Provazníková.

O ŽIVOTE A PODNIKANÍ. Podnikanie z nej urobilo rozhodnejšieho človeka, ale zostala citlivou k iným ľuďom a ich problémom. Ako zdôrazňuje, je to nielen dôsledok výchovy a povahy, ale aj prežitých životných problémov. Najmä zdravotných, ktorých si užila neúrekom. V mladosti prekonala ťažkú zákernú chorobu, ktorá ju však stále ohrozuje, a musela sa vyrovnávať aj so stratou jedného zo svojich troch detí. „Vtedy som si vlastne uvedomila, čo je to život, čo je skutočná hodnota, lebo tie žabomyšie vojny vo vzťahoch sú nič. Len ubližujú a nič neriešia. Uvedomila som si, že na to, aby ľudia mohli žiť hodnotne, musia spolu komunikovať. To platí nielen pre súkromný život, ale aj v podnikaní. Myslím, že tu, v zdravotníctve, som sa našla, lebo tu môžem to najlepšie zo seba odovzdávať ľuďom prostredníctvom vzájomnej komunikácie.“



Ako chlapci z Ľubovne dobyli hlavné mesto

V Starej Ľubovni veľký biznis s počítačmi neurobíte. Ak ste podnikateľsky orientovaný človek, núti vás to hľadať nový produkt a nových odberateľov. A ak ste úspešný, môžete sa stať napríklad dodávateľom antén na internet do 53 štátov sveta. *Zoznámte sa – Marián Repka a Ferimex IT.*



Na začiatku mal Marián, ešte ako čerstvý absolvent Elektrotechnickej fakulty na Technickej univerzite v Košiciach, dva ciele. Chcel podnikáť, a to v oblasti výpočtovej techniky. Hneď v úvode mal však aj dva problémy. Prvým bola Stará Ľubovňa, malé mestečko na východe republiky, druhým zlé načasovanie, pretože bola polovica deväťdesiatych rokov. A tak Marián Repka začal s tým, čo bolo vtedy bežné – predajom počítačov, ktoré sám skladal z komponentov.

KRÍZA ICH NEODRADILA. Malý trh v malom meste sa čoskoro naplnil a nestačila už ani podpora otca, ktorý úspešne naštartoval značku Ferimex, v tom čase ako obchod so železom. Už po prvom roku sa preto jeho počítačový biznis dostával do červených čísel. „Počítače išli vtedy slabo, ich využitie bolo obmedzené a o internete sa vlastne ešte iba hovorilo. Trh bol naozaj malý,“ vraví M. Repka. Malá firmička, v ktorej pracovali traja ľudia, musela na čas zabudnúť aj na minimálne profity.

Rýchla kríza však novopečených podnikateľov neodradila. Ak predaj počítačov stagnuje, treba zlepšiť možnosti ich využitia. A jedinou možnosťou bol dostupnejší internet. M. Repka, ktorý mal v tejto oblasti potrebné vzdelanie, sa teda pustil do budovania sietí. A to takých, ktoré šíria internet tam, kde jeho informačné chápadlá ešte nedosiahli.

V deväťdesiatych rokoch existovali dve možnosti, ako sa dostať k internetu. Buď ste boli solventní a na sieť ste išli cez pevnú telefónnu linku, alebo ste mali šťastie a našli ste alternatívny zdroj. M. Repka stavil práve na tú druhú možnosť.

Sám navrhol a začal aj realizovať bezdrôtové pokrytie miest a obcí internetovým signálom. Štartovacím miestom bola, samozrejme, Stará Ľubovňa. „Prvé dva roky sme boli v strate. Cenou sme museli ísť dole, aby sme porazili konkurenciu, ale tých, čo chceli internet, bolo stále málo,“ spomína si dnes. V tom období bol obsah internetu menší a objem informácií dostupných v slovenčine bežných obyvateľov nelákal. A tak aj v priateľských rozhovoroch často padala otázka: Načo mi ten internet bude, keď po anglicky aj tak neviem?

Vstupné investície pritom neboli najnižšie. Vybudovanie siete v regióne Starej Ľubovne bol doslova beh na dlhé trate. A tak si M. Repka v roku 1997 pripísal slovenský primát. Navrhol a zre-

alizoval najdlhšie rádiové internetové vedenie – zo Skalnatého plesa až do Starej Ľubovne v dĺžke 35 kilometrov. A ďalší primát – v Starej Ľubovni vznikla bezdrôtová sieť pokrývajúca pätnásťtisíc obyvateľov. V Bratislave sa o podobných projektoch ešte len začalo uvažovať. Pre M. Repku to bol svojím spôsobom úspech. Ale v praxi to nefungovalo. „Predbehli sme do-



Marián Repka

bu. Prišli sme na ten čas s modernou technológiou, Slovensko však vtedy a v tejto oblasti zaostávalo. Jednoducho počítače boli najmä na hranie a písanie," hodnotí spätne M. Repka. A tak sa stalo, čo sa muselo stať – firma sa prepracovala k pravidelnej štyridsaťtisícovej mesačnej strate. A akoby to nestačilo, dostali úder, ktorý takmer znamenal zánik ich podnikania. Dodávateľia WiFi kariet boli zo zahraničia, medzi nimi aj jeden kórejský. A práve jeho karty začali zrazu kolabovať, a to už po niekoľkých mesiacoch prevádzky.

Problém s reklamáciami dosiahol obrovské rozmery. Dodávateľia síce zo začiatku reklamácie prijímali, ale nové dodávky vykazovali rovnakú chybu. Zložitá situácia vyústila do ukončenia akýchkoľvek obchodných vzťahov. „Toto bola najhoršia skúsenosť celého podnikania," dodáva M. Repka.

SKÚSENOSTI ZAUJALI INÝCH. Azda aj pre neochvejnú vytrvalosť sa na firmu napokon usmialo šťastie. Od konca deväťdesiatych rokov už spoločníci vystupovali pod značkou Ferimex IT a na Slovensku dozrel čas na nástup bezdrôtových sietí.

„Mali sme v tejto oblasti skúsenosti, ktoré iným možno chýbali. A tak sa stalo, že firma zo Starej Ľubovne získala zákazku v Bratislave, ktorá rozsahom prevyšovala azda aj naše sny," vysvetľuje M. Repka.

V roku 2000 totiž Slovanet hľadal dodávateľa na realizáciu siete pre takmer celú Bratislavu. Dodávateľia sa o projekt bili, no víťazne zo súbojov vyšiel práve Ferimex IT. A tak chlapi zo Starej Ľubovne dobyli hlavné mesto. Do firmy pritom putovali nielen okamžité peniaze, ale aj pravidelné platby za údržbu siete,

ktoré zvyšovali pocit istoty. V Bratislave teda začiatkom milénia otvára Ferimex IT pobočku. Zdá sa, že v sieťovom biznise svitlo na dobré časy. Zdanie však často klame. „A ešte horšie je, ak sa uspokojíte a zaspíte na vavrínoch," vracia sa k ďalšej vlastnej chybe M. Repka. „Verili sme, že peniaze na firmu máme isté, že

Firma Ferimex IT sa už niekoľkokrát odrazila odo dna

projekt v Bratislave je našim zlatým teľaťom. Dnes však vidím, že zo Starej Ľubovne kontrolovať dvanásť ľudí v Bratislave je ťažké a kontrakty neprichádzajú samy od seba, ani keď ste práve hore." Prišiel rok 2002 a firma sa opäť ocitla v strate.

AMERICKÁ POSILA. Spoločnosť M. Repku je rodinným podnikom a aj tentoraz pomoc prišla práve z rodiny. Eva Repková, sestra podnikateľa, je totiž medzinárodnou šachovou veľmajsterkou a prostredníctvom tohto intelektuálneho športu si našla aj manžela. Erik Peterson pochádza zo Spojených štátov amerických, k internetu a podnikaniu mal blízko. Vlastne ako každý Američan. Sám je totiž spolumajiteľom najnavštevovanejšej šachovej stránky v USA.

V roku 2002 prichádza E. Peterson, vyštudovaný geofyzik, s manželkou žiť na Slovensko. O niekoľko mesiacov kupuje vo Ferimexe IT väčšinový podiel a tým šartuje zatiaľ najväčšiu expanziu firmy.

„Zamerali sme sa na jednu oblasť. Sústredili sme sa na propagáciu, imidž a prezentáciu. A to najmä v zahraničí. A že sme sa presadili, to sa podľa mňa dalo čakať," tvrdí s príslovečnou skromnosťou Američana Erik Peterson. Vo firme sa výrazne upravili kompetencie. Marián sa začal oveľa viac venovať vývoju nových zariadení na výstavbu a prevádzku bezdrôtových sietí pre internet. Erik má na starosti najmä klientov. A tých má dnes Ferimex IT predovšetkým v zahraničí.

Krokom k nim boli najmä prezentácie na medzinárodných veľtrhoch. V roku 2002 Ferimex IT vyrazil na Invex do Brna, a o rok neskôr dokonca na CeBit do Hannoveru. „Neviem, či sme neboli jediná slovenská firma na veľtrhu, a to dokonca s produktmi z vlastného vývoja. Takmer som ani nemohol uveriť, že sme na takom podujatí," pousmeje sa pri spomienke M. Repka.

Pre E. Petersona to však vraj bolo prirodzené, keďže „firma musí predovšetkým myslieť na svojich zákazníkov, ale prezentácia spoločnosti je druhá nevyhnutnosť úspešného podnikania". Od roku 2003 obrat firmy stále rastie. Vlni dosiahol 24 miliónov korún, podľa prvých mesiacov tohto roku vyzerá na nárast o štvrtinu. Podľa E. Petersona môžu byť Slováci dobrí, ale aj zlí podnikatelia. Američan má však podnikanie akosi viac zakódované v krvi. „A to, ako sa má správať firma k zákazníkovi, je súčasťou nášho podvedomia," konštatuje.

Ferimex IT dnes vyrába a dodáva zariadenia na výstavbu bezdrôtových internetových sietí pre odberateľov z 53 krajín sveta. Číslo, akým sa môže pochváliť len málokterá slovenská spoločnosť.

Celú produkciu pripravujú pracovníci v hale v Starej Ľubovni. Tu trávi najviac času aj M. Repka, ktorý väčšinu výrobkov sám vyvíja. E. Peterson riadi obchod z Košíc, kde s manželkou býva. Komunikácia sa uskutočňuje prostredníctvom internetu. Samozrejme, bezdrôtového.





Mysli a vymysli

Marek Vician, konateľ spoločnosti Copygrafia, nie je podnikateľský bard. Je vo veku, keď sa aj víno považuje ešte za mladé. Dôležité však bolo, že sa narodil do času, keď podnikanie nebolo podozrivé.

Prišiel som na to, že už nemám priateľov, iba obchodných partnerov. Zistil som to, keď ma spolužiaci začali ohovárať. Stretol som ich, keď sa išli zabávať do mesta a posmievali s mi, že vylepujem letáky. Stále verím, že niečo dokážem. Také situácie mi dávajú silu a energiu... Som na ceste k splneniu sna, byť niekedy v budúcnosti prezidentom skupiny firiem, ktorý sa vzdá všetkých plátov a bude fungovať len v čestnej funkcii. Možno to znie teraz smiešne.

Teraz podnikáme v Košiciach. Na jeseň som sa bol poobzerať v Prešove a Bratislave. Myslím si, že ak si niekto trúfne na Bratislavu, potrebuje mať hotové peniaze. V hlavnom meste je viac práce. Všetky tie veľké bilbordové reklamy prídu do Košíc neskôr, ale prídu. Povedal som si, že to skúsime v univerzitnom Prešove. Začali sme aj premýšľať o marketingu, bavíme sa o psychológii predaja. Doteraz som sa naháňal a ukázalo sa, že väčšiu a lepšiu zákazku získam, ak oslovím správnym spôsobom, správneho človeka.

Meníme aj organizáciu. Sme prvá kopírovacia služba otvorená cez víkend od desiatej do sedemnástej. Vyhovuje to študentom, často chodiať cez víkend projektanti. Zákazky už prijímame aj internetom. Zákazník priamo na webe začiarne veľkosť, farebnosť a ďalšie vlastnosti kópie, nápad sa dobre ujal.

KONKURENCIA A SPOLUPRÁCA. Raz som zašiel ku konkurencii a dal som si prefotiť dve strany. Popritom som sa snažil zistiť, či používajú rysografickú tlač. Vtedy boli v Košiciach tri také stroje, z toho jeden u mňa. Dali sme sa do reči a dostal som ponuku, že mi budú posieľať klientov na rysografiu. Za províziu, samozrejme.

Ryso funguje tak, že sa vypáli negatív a jedna kópia potom nestojí tridsať, ale šesť halierov. Pri tisícke kópií sú náklady len 60 korún na farbu. Ako sme sa bavili, prišla reč aj na to, že niekto v okolí kazí trh, lebo kopíruje za korunu. Priznal som sa, podal mi ruku a naznačil, že už sa nemáme o čom rozprávať.

Kolega konkurent kopíroval za korunu päťdesiat. Korunu platil firme, ktorá mu prenajímala stroje. Okolo 18 halierov ho stál list papiera. Z 32 halierov, ktoré mu ostali, nezaplatil ani len nájom a plat zamestnanca. Ponúkol som mu služby svojich dodávateľov, ktorí stroje a materiály predávajú za menej. Napokon sme sa dohodli, našli sme situáciu, aby sme obaja víťazili. Keď sme sa dohodli, kolega povedal: „Tak toto sa mi ešte nestalo.“

O SYSTÉME A ROZMÝŠLANÍ. Podnikanie je o tom, ako vytvoriť systém. Podnikanie je o rozmýšľaní. Keď som kopíroval za korunu, stresoval som sa a pracoval aj po nociach. Rozpadlo sa mi súkromie, ani teraz nemám čas pre seba. V podnikaní sa menia aj vzťahy v rodine. Niežby na mňa boli doma zlí, ale dali mi ultimátum: buď škola alebo odchod z domu. Prespával som kade-tade. Neskôr, keď zistili, že to myslím vážne a že to moje podnikanie nie je len pubertálny úlet, začali mi pomáhať. Dokonca u mňa chvíľu pracovala aj mama.

Neviem si dnes predstaviť, že by som nebol podnikateľom. Radšej by som nebol ničím, keby som nemal podnikať. Naplňa ma to a peniaze nie sú motív. Stále mám príjem desaťtisíc korún, hoci sme robili obrat aj cez dvestotisíc. Máme stroje za dva milióny korún, myslíme čoraz viac na rozvoj firmy ako na osobnú spotrebu. Veľa vecí by som už asi robil inak ako na začiatku. Prišiel som na to, že hoci sme robili obrat stotisíc korún, zisk sme mali len okolo päťtisíc. Myslel som si, že všetko je o cene, teraz už viem, že najmä o kvalite a marketingu.

HRDOSŤ A ZODPOVEDNOSŤ. Mám trochu interných zamestnancov. To sú tí, čo sú tu od rána do večera. Mal som devätnásť rokov, keď som zamestnal štyridsaťdvaročnú pani. Bol to mojím spôsobom šok, bol som na seba pyšný a aj som cítil zodpovednosť. Mám pocit, že tie prvé zamestnávateľské skúsenosti mi pomohli pochopiť zmýšľanie zamestnanca. Rozmýšľam o tom stále a často sa o tom vo firme rozprávame. Dal som ľuďom istotu. Vypracovali sme si pracovný poriadok, máme pravidlá na rast odmien. Vo firme sú dve ženy, ktoré kopírujú, a tretí je obchodný zástupca. O administratívu sa teraz starám ja, ale rád by som už kompetenciu preniesol na jednu z kolegýň.

Veľmi ťažké sú chvíle, keď má firma málo práce. Poviem jednej zo zamestnančiek – choďte domov? Nie, to som nechcel, riskoval by som, že ak sa náhodou objaví projektant so zákazkou za šesťdesiat tisíc a budem ho musieť odmietnuť, lebo prácu nemá kto urobiť. To je hlúpe. Firma musí mať ľudí. Utiahol som to, siahol som do rezerv, šetrili sme, kde sa dalo. Ľuďom som to vysvetlil a mám pocit, že vo firme funguje spolupatričnosť. Pochopil som, že práca dáva človeku chuť do života.

ZAČIATOK V ŠTRNÁSTICH. Prvý kontakt s podnikaním som mal v štrnástich ro-

Marek Vician (22)

Za štyri roky vybudoval najsilnejšiu firmu Copygrafia, zaoberajúcu sa technickou a reklamnou tlačou v centre Košíc. Ako sám hovorí, úspech prišiel až v roku 2007, keď zmenil organizáciu firmy i práce. Prvé kontakty s podnikaním mal ako 14-ročný, uprednostnil podnikanie pred strednou školou.

koch. Ponúkol som jednému podnikateľovi webovú stránku s prezentáciou spoločnosti. Zarobil som prvých päťtisíc korún. Potom som tri roky programoval, ale prišiel som na to, že ma viac baví stretávanie s ľuďmi. Nechal som strednú školu v druhom ročníku, lebo som chcel podnikať. Mal som osemnásť rokov a jeden deň, keď som dostal živnostenský list.

Raz som si dal inzerát, že doučujem angličtinu. Prihlásila sa jedna pani, že chce doučovanie pre syna. Rýchle som napísal zmluvu, prefotil učebný plán, všetko vysvetlil a napokon dal číslo účtu, na ktorý treba platiť. Hneď ma predstavila synovi a mali sme začať. Nie že by som vtedy nevedel po anglicky, ale nebol som vôbec pripravený niekoho učiť. „Prepáčte pani, ale na to my máme lektorov, vy si len povedzte, kedy a kde má prísť,“ improvizoval som, lebo žiadneho lektora som v zálohe nemal.

Bod zlomu. Bola to zlomová chvíľa. Prišiel som na to, že nejde len o „oblbovanie“, ale že rokovania o kúpe tovaru alebo služby berú ľudia dosť vážne. Narýchlo som presvedčil kamarátky, ktoré sa dobre učili a navyše boli študovať aj vonku. Vznikla sieť a pochopil som, že základom je myšlienka.

Prvá kopírka bola požičaná, firma mala štyri štvorcové metre. Denne sme s priateľkou utŕžili okolo sedem stovák. Potom mi známy prenajal copy-štúdio za 28-tisíc mesačne. Robili sme šesťdesiat- až sedemdesiat tisícové tržby. Majiteľ štúdia vyhodil zamestnancov a nechal pracovať nás.

Chcel nám pomôcť, dal nám prácu, my sme mohli spokojne žiť. Vtedy som si uvedomil, že on urobil dobrý a ja zlý obchod. Pri kopírke som stál od rána do večera a nemal som čas zháňať zákazky. Myslím si, že podnikanie je o tom vyjednávať a uzatvárať obchody.

Marek Vician sa zúčastnil na súťaži Ernst & Young Podnikateľ roka 2007.



Prínosy podnikania pre spoločnosť

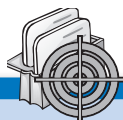
- 1. Silnejšia konkurencia**
- 2. Hospodársky rast**
- 3. Viac pracovných miest**
- 4. Efektívnejšie rozdeľovanie príjmov**
- 5. Ekonomická efektívnosť**
- 6. Viac možností pre všetkých ľudí**



Ja a podnikanie

04

CIEĽ LEKCIE



Žiaci dokážu identifikovať hlavné výhody a nevýhody začatia podnikania, zamyslieť sa nad svojimi vlastnými schopnosťami a danosťami pre podnikanie. Žiaci dokážu rozlišovať medzi zamestnaním a podnikaním. Žiaci sa pokúsia identifikovať podnikateľské príležitosti vo svojom okolí a zamyslieť sa nad tým, či by bolo podnikanie pre nich vhodnou alternatívou v budúcnosti.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Nie každý človek je zamestnaný a pracuje pre niekoho iného. Niektorí ľudia si prácu doslova vytvárajú sami. Takíto ľudia sa nazývajú podnikateľmi. Podnikatelia sú ľudia, ktorí spravidla majú niekoľko charakteristických vlastností a črt. V prvom rade im nesmie chýbať odhodlanie podstúpiť riziko, vzdať sa istoty plynúcej zo zamestnania a rozhodnúť sa investovať svoj vlastný čas, peniaze a energiu do vlastného podnikateľského projektu, ktorého výsledok je často neistý. Súhrn vedomostí, vlastností a schopností človeka nazývame jeho ľudským kapitálom.

DOMÁCA ÚLOHA



Ak ste na predchádzajúcej hodine nevyužili príbehy podnikateľov, rozdajte každému žiakovi jeden z článkov o príbehoch úspešných podnikateľov, ktoré sú priložené v lekcii číslo 3. Žiaci si článok musia prečítať a priniesť na hodinu.

Alternatívne môžete žiakov nechať nájsť iné príbehy úspešných podnikateľov na internete, alebo im rozdať úryvok z článku „Ako bohatnú ľudia“, priložený na konci tejto lekcie.

ZÁKLADNÉ POJMY



- podnikanie a zamestnanie
- zisk
- ekonomické systémy
- čo vyrábať, ako vyrábať, pre koho vyrábať
- konkurencia
- spoločenské prínosy podnikania

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Úspešný podnikateľ“
- priesvitka „Ja a podnikanie“
- dve obálky (jedna s okienkom)
- 5 eurová bankovka

Metódy

- diskusia
- prezentácia
- ekonomická hra

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Výklad	10
2. Spoločná práca.....	15
3. Diskusia.....	10
4. Prezentácia a diskusia „Úspešný podnikateľ“	10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti



Väčšina ľudí pracuje pre niekoho iného – sú zamestnancami. Práca pre iného človeka však nie je vhodná pre každého.

Niektorí ľudia radšej pracujú sami pre seba a sami na seba – založia si vlastnú firmu a začnú podnikáť. Možnosť dosiahnutia zisku, ale aj možnosť budovať vlastný podnik, motivuje týchto jednotlivcov, aby podstúpili riziko a pustili sa do podnikania – založili svoj vlastný podnik a začali ponúkať svoje výrobky alebo služby ostatným ľuďom.

Podnikanie z ekonomického hľadiska predstavuje cieľavedomé podstúpenie rizika pri využití osobných ľudských zdrojov pre účely využitia ostatných výrobných faktorov s cieľom vyrábať a poskytovať tovary alebo služby.

Podnikateľ teda, zjednodušene, podstupuje riziko a investuje svoj čas, peniaze a iné zdroje, aby ostat-

ných ľudí presvedčil, že jeho výrobky alebo služby uspokojia ich potreby a želania lepšie, než výrobky a služby iných podnikateľov. Prieskumy medzi podnikateľmi ukazujú, že títo ľudia majú niekoľko spoločných vlastností. Podnikatelia sú v prvom rade ochotní riskovať. Spravidla ide o ľudí, ktorí majú určité vodcovské schopnosti, sú cieľavedomí, láka ich úspech, a sú radi nezávislí. Väčšine úspešných podnikateľov nechýbajú organizačné schopnosti, tvorivosť, sebadôvera, ťah na bránu (schopnosť začínať nové a doťahovať do konca rozbehnuté veci) a nevadí im často pracovať veľmi tvrdo a dlho.

Rozdiely medzi zamestnancami a podnikateľmi sú spomínané aj v iných moduloch metodických podkladov k podnikateľskému vzdelávaniu. Z ekonomického hľadiska ich stručne zhrňa nasledujúca tabuľka:

Aký je rozdiel medzi zamestnancom a podnikateľom?

Oblasť pre porovnanie	Práca pre niekoho iného (zamestnanie)	Práca sám pre seba (podnikanie)
Istota a stabilita práce	Stabilita zamestnania vo veľkej miere závisí od úspechu oddelenia, divízie alebo celej firmy, v ktorej pracuješ, ako aj od tvojich priamych nadriadených.	Stabilita zamestnania závisí takmer výlučne od úspechu vlastného podnikateľského zámeru
Pracovný čas	Niekedy sa vyžadujú nadčasy, ale spravidla je vopred odhadnuteľný a jasne stanovený, keďže jeho dĺžku stanovuje aj Zákonník práce.	Často veľmi dlhý pracovný čas, ale určuješ si ho sám a závisí len od tvojho rozhodnutia
Osobný úspech a sebarealizácia	Tvoj úspech závisí vo veľkej miere od úspechu oddelenia alebo celej firmy, alebo od rozhodnutia tvojich nadriadených.	Tvoj osobný úspech závisí takmer výlučne od toho, aká úspešná je tvoja firma.
Plat	Výška platu je daná dohodou a závisí od dopytu po schopnostiach, aké má zamestnanec. Zvyčajne ide o pomerne stabilný príjem, zvýšenia platu zvyknú prebiehať v pravidelných obdobiach.	V začiatkoch podnikania býva príjem nízky, dokonca záporný. Podnikateľovi síce patrí všetok zisk, no najmä v začiatkoch zisk nemusí znamenať vysoký príjem, pretože sa ho podnikateľ rozhodne ďalej investovať. Výška príjmu tak závisí len od toho, ako je firma úspešná.
Iné výhody	Zákon stanovuje dĺžku dovolení, upravuje náhrady v prípade choroby. Mzda často môže byť spojená s balíkom dodatočných výhod, ako príspevky na dôchodkové sporenie, služobné auto, stravné lístky vyššej hodnoty, a podobne. Z platu sú strhávané pomerne vysoké odvody.	O všetkých výhodách rozhoduje podnikateľ. Najmä začínajúci podnikatelia majú len málo voľného času a na dovolenky chodia zriedka, pretože každá dovolenka znamená obetovať možný príjem a podnikateľské príležitosti.
Pracovná zodpovednosť	Zamestnanec má zodpovednosť len za svoju vlastnú prácu. O svojich úlohách a zodpovednostiach je spravidla riadne vyškolený, prípadne má k dispozícii príručku, ktorá ich presne definuje.	Podnikateľ musí byť pripravený robiť čokoľvek. Viesť účtovníctvo, stať za pultom, čistiť a umývať svoju predajňu, vyrábať vlastné produkty, nahradiť prácu ktoréhokoľvek zo svojich zamestnancov, ak ochorie alebo ak odíde... Podnikateľ sa nemá na koho vyhovoriť, ak sa mu v práci nedarí.



Metodický úvod:

Cieľom tejto lekcie je pomôcť žiakom lepšie pochopiť podstatu podnikania a vlastnosti, ktoré by podnikateľom nemali chýbať. Žiaci by si počas hodiny mali uvedomiť, že podnikatelia nie sú len ľudia, ktorí sa vozia v drahých autách, ale že podnikanie je rovnako náročné, ak nie náročnejšie, než zamestnanie. Cieľom je primäť žiakov k tomu, aby sa zamysleli nad výhodami a nevýhodami podnikania a zamestnania a dokázali sa zamyslieť nad možnosťou vlastného podnikateľského projektu.

1. Úvod hodiny

Otvorte hodinu tým, že žiakom povieť, že sa im často zdá, že sa v škole učia veci, ktoré v skutočnom živote nebudú potrebovať. Dnešná hodina však bude určite iná, pretože sa budete rozprávať aj o tom, ako môžu zbohatnúť.

Pokračujte slovami, že počas hodiny sa budete rozprávať o podstate podnikania, o vlastnostiach, ktoré nechýbajú úspešným podnikateľom. Nie každý človek chce podnikáť a vyhovuje mu život podnikateľa. Niektorí preferujú istotu zamestnania, niektorí dávajú prednosť riziku s vidinou dosiahnutia vysokého zisku. Počas hodiny si žiaci budú môcť otestovať, akým typom človeka sú, a či im nechýbajú tie najzákladnejšie vlohové pre podnikanie.

2. Povedzte žiakom, že dnes dokonca možno dostať možnosť zarobiť si priamo na hodine. Ešte predtým si však spolu napíšete malý testík.

Žiaci sa však nemusia báť, test sa nebude známkovať – jeho cieľom je zistiť, ktorí zo žiakov majú väčší či menší sklon k tomu, aby sa v budúcnosti stali podnikateľmi. Ide teda o veľmi jednoduchý psychologický test.

Premietnite žiakom na spätnom projektore priložený test. Čítajte otázky nahlas a žiaci si budú odpovede písať do zošita – pri každej odpovedi vyznačia, či s ňou absolútne nesúhlasia (0 bodov), nesúhlasia (1 bod), súhlasia (2 body) alebo absolútne súhlasia (3 body).

Nechajte žiakov, aby sčítali svoje skóre a zapísali svoj výsledok anonymne na malý kúsok papiera.

Nechajte jedného žiaka zozbierať papieriky a spočítať výsledky a na tabuľu zatiaľ napíšte tabuľku výsledkov:

Počet bodov	Výsledok	Počet žiakov
0 – 12	Malý záujem o podnikanie	
13 – 22	Mierny záujem o podnikanie	
23 – 34	Záujem stať sa podnikateľom	
35 – 45	Veľký záujem stať sa podnikateľom	

3. Už počas počítania výsledkov zdôraznite, že pri tomto teste nejde o žiadne preteky a nikto nie je víťazom.

Je normálne, že nie všetci ľudia chcú podnikáť – niektorí chcú byť vedcom, niektorí učiteľom, niekomu vyhovuje stále zamestnanie a menej stresu – a len malá časť ľudí túži stať sa podnikateľmi.

Zdôraznite, že cieľom tohto prieskumu je zamerať sa na to, aké vlastnosti musia mať podnikatelia.

4. Rozoberte so žiakmi výsledky malého prieskumu.

Prečo si myslíte, že rôzni žiaci vo vašej triede majú rôzne postoje a sklony k tomu, aby podnikali?

Správnych odpovedí od žiakov môže byť viac, vypočujte si všetky ich názory a podnecujte ich k diskusii. Vysvetlite napríklad, že podnikanie nie je pre ľudí, čo majú slabé srdce, ani pre tých, ktorí nie sú pripravení tvrdo pracovať. Podnikanie zároveň môže priniesť odmenu v podobe peňazí, možnosti byť vlastným pánom a uspokojenia z toho, že je človek tvorcom „vlastného dieťaťa“, vlastného podniku.

5. Keď uzavriete diskusiu, povedzte žiakom, že si teraz povieť o tom, aké vlastnosti by mal mať podnikateľ, trochu podrobnejšie.

Ešte predtým však splníte svoj sľub – jeden zo žiakov si bude môcť privyrobiť.

Ukážte žiakom dve listové obálky – jedna je nepriesvitná, nie je vidieť jej obsah, druhá je s okienkom, a je jasne vidieť, že sa v nej skrýva 5-eurová bankovka.

Povedzte žiakom, že im dáte jednu z týchto obállok – môžu si vybrať. Nechajte ich rozhodnúť sa, ktorú obálku si vyberú. V prvej je jednoznačne bankovka – čo je ale v druhej obálke, je prekvapením. Môže tam byť viac peňazí, alebo nejaká iná odmena, no môže byť aj prázdna. Žiaci budú asi živo diskutovať. Môžete ich nechať hlasovať.

Poznámka: *Je na vás, ako túto aktivitu ukončíte. Najlepšie je vybrať jedného zo žiakov, ktorý si to najviac „zaslúži“ a nechať ho, aby si jednu obálku vybral a jej obsah naozaj ponechal. Môžete nechať hlasovať a hneď vysvetliť pointu hry – obsah obálok si nechať. Ak chcete hru dotiahnuť do konca, no je vám bankovky ľúto, vyberte žiaka, u ktorého je isté, že má sklon k riziku a vyberie si druhú obálku.*

V druhej obálke sa môže skrývať čokoľvek. Môžete tam dať rovnakú alebo aj vyššiu bankovku. Môžete v nej ale nechať iba papierik s nápisom „smola!“, alebo do nej vložte papierik s dobrou známkom alebo extra bodmi pre žiaka zdarma. Fantázii sa medze nekladú. Ak však budete robiť túto aktivitu vo viacerých skupinách či triedach žiakov, zmeňte obsah nepriesvitnej obálky – keby si žiaci medzi triedami rozprávali o vašej hre, prekvapíte ich iným výsledkom a podčiarknete tým jej pointu.

Po ukončení hry podľa spôsobu, ktorý si zvolíte, vysvetlite žiakom pointu – rozdiel medzi podnikaním a zamestnaním. Podnikatelia sú ľudia, ktorí vedia, že zamestnanie im núka istotu (podobne ako žiakom obálka s päťeurovou bankovkou), no oni sú s vidinou vyššieho zisku ochotní riskovať (podobne ako žiaci, ktorí si zvolili druhú obálku).

Rozoberte so žiakmi príbeh úspešného podnikateľa, ktorý si mali prečítať za domácu úlohu (ak ste vo výučbe už predtým využili aj lekcii číslo 3, nevadí – zopakujte si diskusiu). Hlavná otázka, na ktorú spolu hľadáte odpoveď, je, aké vlastnosti mal úspešný podnikateľ z príbehu?

6. Spýtajte sa žiakov, aké sú ďalšie rozdiely medzi tým, keď je človek zamestnaný, a tým, keď sa rozhodne podnikáť.

Žiaci povedia niekoľko názorov. Rozdajte im zadanie úlohy číslo 1 (priložené na konci lekcie). Povedzte žiakom, že toto cvičenie sa zameriava na

porovnanie výhod a nevýhod medzi tým, keď je človek zamestnaný a pracuje pre iný podnik, a medzi podnikaním – riadením vlastného podniku.

Žiaci sa vcítia do úlohy dvoch ľudí – jeden z nich vlastní malú tlačiareň, druhý človek je jeho zamestnancom. Každý z nich si zvolil iný spôsob svojej pracovnej kariéry. Či už sa rozhodol byť zamestnaný alebo podnikateľ, jeho voľba v sebe ukrýva určité prínosy aj náklady – výhody aj nevýhody. Žiaci v prvom a v treťom stĺpci vyznačia krížik, ak si myslia, že daný výrok je platný pre podnikateľa alebo pre zamestnanca, a v druhom a vo štvrtom stĺpci vyznačia N, ak takýto výrok predstavuje náklad, alebo V, ak predstavuje prínos (výhodu).

Niektoré výroky môžu platiť rovnako pre podnikateľa aj pre zamestnanca (hoci s iným významom – nevýhoda pre zamestnanca môže byť prínosom pre podnikateľa a naopak), niektoré môžu platiť len pre jedného z nich.

7. Po približne desiatich minútach rozdiskutujte so žiakmi odpovede na jednotlivé otázky.

Správne odpovede:

1. Platí iba pre zamestnanca; je jeho nevýhodou.
2. Platí iba pre podnikateľa; môže byť výhodou i nevýhodou.
3. Platí iba pre podnikateľa; spravidla je jeho nevýhodou.
4. Platí pre podnikateľa a môže platiť aj pre zamestnanca; spravidla je nevýhodou.
5. Platí iba pre podnikateľa; spravidla je jeho nevýhodou.
6. Platí len pre zamestnanca; spravidla je jeho nevýhodou, ale niekedy môže byť aj jeho výhodou.
7. Platí len pre podnikateľa; je jeho nevýhodou.
8. Platí pre podnikateľa a niekedy môže platiť aj pre zamestnanca; môže byť výhodou aj nevýhodou.
9. Platí iba pre podnikateľa; je jeho výhodou.
10. Platí iba pre zamestnanca; spravidla je jeho výhodou.
11. Platí iba pre zamestnanca; je jeho výhodou.
12. Platí pre podnikateľa a niekedy môže platiť aj pre zamestnanca; môže byť výhodou, ale niekedy aj nevýhodou.
13. Platí len pre podnikateľa; je jeho výhodou.

8. Rozdajte žiakom prefotené poznámky pre študentov.

Upozornite ich na to, že tieto poznámky obsahujú malé porovnanie výhod a nevýhod medzi podnikaním a zamestnaním (prácou pre niekoho iného).

9. Povedzte žiakom, že podnikateľské príležitosti sa dajú nájsť všade navôkol.

Spýtajte sa žiakov, akých drobných podnikateľov poznajú vo svojom okolí.

Pravdepodobne pôjde o rôznych remeselníkov, malé obchodíky, benzínové stanice, reštaurácie...

Ak by chceli žiaci podnikáť, potrebujú nápad – podnikateľský zámer, čo by mali robiť. Napadajú žiakom nejaké podnikateľské príležitosti? Nechajte ich chvíľu rozmýšľať a hovoriť svoje nápady. Pokojne ich podnecujte – žiaci aj bez kapitálu môžu podnikáť v službách pre domácnosti (upratovanie, stráženie detí, doučovanie), môžu využiť internet... Pomôžte im – vysvetlite im, že podnikateľský zámer môže byť úspešný najmä vtedy, ak:

- žiaci nájdu nejakú trhovú medzeru – službu alebo produkt, ktorú nikto na okolí neponúka,
- ide o inováciu, ktorú si ľudia želajú – variant produktu, ktorý už existuje, no prináša čosi nové.

Plynulo prejdite z dialógu do nasledujúcej aktivity.

10. Povedzte žiakom, aby si svoje poznámky, ktoré ste im už rozdali, otočili na druhú stranu, na ktorej je úloha nazvaná „Zaujímalo by ma, prečo ešte nikto nevymyslel...“

Rozdeľte žiakov do menších skupín (4 až 6, podľa času), v rámci ktorých žiaci doplnia odpovede na jednotlivé otázky. Keď budú hotoví, požiadajte každú skupinu, aby rýchlo vymysleli reklamu, ktorou budú ponúkať svoj produkt zákazníkom – ostatným spolužiakom. Môže ísť o plagát, alebo o krátku scénku. Najlepšiu skupinu môžete odmeniť. Ak už nemáte na dokončenie tejto aktivity dostatok času, môžete žiakov nechať, aby si scénky v skupinách pripravili za domácu úlohu.

11. Uzavretie hry a zhrnutie hodiny

Povedzte žiakom, že teraz už vedia, že podnikanie znamená veľa práce, potrebu kreativity, všestranných schopností, a podobne. V porovnaní so zamestnaním má svoje výhody aj nevýhody. Ak však existuje dobrý podnikateľský zámer – nápad – môže sa každý zo žiakov presadiť na trhu.



Podnikateľ alebo zamestnanec?

Predstavte si dvoch ľudí. Jeden z nich je podnikateľom – vlastní malú tlačiareň. Druhý z nich je zamestnancom v tej istej firme. Každý z týchto dvoch ľudí urobil iné rozhodnutie o svojej pracovnej kariére – jeden sa rozhodol podnikáť, druhému viac vyhovovalo stále zamestnanie. Každá z týchto dvoch možností má svoje výhody (prínosy), ale aj nevýhody (náklady).

Pri každom z nasledujúcich výrokov označte krížikom, ak platí pre podnikateľa alebo pre zamestnanca (niektoré môžu platiť pre oboch). Označte **N**, ak je tento výrok nevýhodou (nákladom) alebo **V**, ak je výhodou (prínosom).

Výrok	Platí pre podnikateľa	Výhoda alebo nevýhoda?	Platí pre zamestnanca	Výhoda alebo nevýhoda?
Prijíma príkazy od iného človeka a má len malú možnosť ovplyvniť náplň svojej práce				
Je zodpovedný za celkový chod firmy				
Pracuje dlhé nadčasy bez toho, aby ich mal zaplatené				
Nemôže večer odísť z práce a vypustiť z hlavy, čo sa deje vo firme				
Musí rozumieť všetkým procesom a veciam, ktoré sa dejú vo firme				
Zarába rovnako bez ohľadu na to, ako sa firme darí				
Je zodpovedný za všetky straty, ktoré firma utrpí				
Musí mať dobré vzťahy s množstvom rôznych ľudí				
Môže si nechať zisky, ktoré firma zarobí				
Stačí, keď rozumie a spracuje len obmedzené množstvo úloh				
Môže získať odmenu alebo pochvalu, ak sa mu podarí urobiť prácu dobre				
Má zodpovednosť za budúcnosť firmy				
Môže sa chváliť vlastníctvom podniku				



Ako bohatnú ľudia

– stručný návod, ako sa zo zamestnanca stať podnikateľom

Dušan Doliak

úryvok zo stránok magazínu Inzine

(<http://www.inzine.sk/article.asp?art=3518>)

Povedzme, že ste priemerný slovenský skladník. A skúsme si trochu predstaviť, ako budete bohatnúť.

Váš plat je asi 500 eur, takže čistého asi 350 eur. Keď z toho zaplatíte všetky poplatky, tak vám veľa nezostane. Ale niečo predsa môže zostať. Aj najchudobnejší Slovák dokáže odložiť 20 eur mesačne, keď tak urobí začiatkom mesiaca. To je za rok 240 eur a za tri roky 720 eur. A tu už začneme s nimi pracovať. Najjednoduchšie je vložiť peniaze do nejakého vzájomného podielového fondu. Príkladom takéhoto fondu môžu byť aj fondy Tatra banky. Stále rastú a sú spravované serióznou spoločnosťou a hlavne sú auditované. (...)

Za čosi vyše tri roky pri ukladaní peňazí do rozumného finančného produktu môže vám narásť tých 720 eur na zhruba 1000 eur. Takže pre vás ako pre priemerného skladníka to bude veľký peniaz. Avšak...

Ak nasporíte tie isté peniaze a osloví vás niekto, komu dôverujete so svojim obchodným plánom ešte predtým, ako sa stane známy na trhu, máte 10%-nú šancu, že každých 100 eur vám prinesie 700 eur a 80%-nú šancu, že vám vynesú 130 eur za jeden rok a zhruba 10%-nú šancu, že o tie peniaze príde. Avšak...

Avšak najviac zarobíte, keď začnete podnikáť vy! Ako môžete začať podnikáť? Ako chudobný slovenský skladník môže začať podnikáť?

Vaše tromfy sú v magických slovách freelancer, outsourcing, spin-off a management buy-out. Som si istý, že keď sa tieto slová naučíte správne používať, určite zbohatnete.

Prvý stupeň je freelancer (na Slovensku hanlivo nazývaný SZČO – samostatne zárobkovo činná

osoba). Vyberiete sa za vašim mierne osvieteným šéfom a povie mu: „Milý šéf, chcel by som, aby si mi odo dnes platil namiesto výplaty faktúrou.“ Každý osvietený šéf povie: „Áno, áno, áno.“ A potom sa začne zjednávanie o tom, koľko vlastne by ste mali dostať.

Váš šéf za vás teraz platí: 500 eur váš plat plus 36 % všakovaké ďalšie poplatky, to je 680 eur.

Platí vám aj vtedy, keď ste na dovolenke, čo je 1/12 roka a platí vám aj vtedy, keď ste chorý, čo je približne 2 týždne do roka, t.j. 1/24 roka. To všetko odpadá, keď ste SZČO. Takže zatiaľ máme:

$680 \times 13 / 12 \times 25 / 24 = 767,40$ eur a to sme mu odpustili rôzne pracovné pomôcky, sociálny fond a účasť na podnikovej dovolenke, ktoré si odo dnes musíte hradiť sám.

Z tých 767,40 eur, keď si znákladujete, čo sa dá, sa váš príjem zvýšil o 60% mesačne len vďaka tomu, že ste sa naučili jedno slovo – freelancer.

Druhý stupeň k vašej nirváne je v slove outsourcing (na Slovensku „subdodávka“).

Vyberiete sa za svojim stredne osvieteným šéfom a povie mu: „Milý šéf, prišiel som v mene všetkých skladníkov v našom sklade. My chceme, aby sme pre teba pracovali ako subdodávateľia.“ Preskočme jedinou možnú odpoveď stredne osvieteného šéfa a poďme sa venovať zdroju vášho bohatstva. Ak aj predávate tú najlacnejšiu komoditu – cukor, cena skladu vysoko prevyšuje vaše mesačné príjmy. A váš šéf má hlavýbôľ z vecí, ktoré by ho pri správnej postavenej dohode vôbec nemuseli trápiť. Typické problémy sú: Jožo sa na meninách opil a neprišiel do práce, skladová fakturantka je na OČR a ani váš šéf k vám nemá koho poslať. A vy si sedíte na vysokozdvížnom vozíku a usmievate sa: za zháňanie brigádnikov pred úradom práce alebo na internáte skutočne nie ste platený. A ak sa nefakturuje, tak sa ani nenakladá. (Pred bránou stojí taký veľký tučný vodič a strašne vulgárne nadáva, že nabudúce pôjde do Székesfehérváru a nie k vám).

To, čo vás zaujíma, samozrejme je, koľko by ste tak mohli dostať mesačne?

Platy všetkých zamestnancov skladu podľa vzorca vyššie plus niečo navyše.

Ročne 33% nákupnej ceny všetkej techniky a všetkých nástrojov v sklade (oddnes totiž budete za ne platiť prenájom vášmu šéfovi a zo svojho budete platiť aj všetky opravy).

Nepatrné 2-3% ceny tovaru mesačne, to preto, že oddnes za obsah skladu ručíte vy (práve toto môže byť až neuveriteľne vysoké číslo). Oddnes budete MójSklad s.r.o. a budete mať zodpovednosť. Váš šéf a vaši kolegovia by tiež mali dostať podiel, aby mali dobrý pocit a aby aj oni mali záujem, aby to všetko fungovalo. (Napríklad sa môžete potom dohodnúť s fakturantkou, že keď ochorie, tak jej sestra, ktorá je nezamestnaná, príde zaskočiť a že to sama zariaď. To ale nebude ochotná urobiť, keď sa bude cítiť odstrčená.)

Tretí, posledný stupeň k sámathí, je schovaný v slovách spin-off a management buy-out (na Slovensku odtrhnutie a privatizácia manažmentom).

Váš vysokourodzený šéf, ktorý číta inZine, za vami príde a povie: „Viem, že si chcel prísť s týmto za mnou. Požičiam ti na to aj peniaze, dokonca aj do toho pôjdem s tebou. Kúp si odo mňa tento sklad.“ Po týchto slovách vytiahne všetky účtovné knihy, vysvetlí, ako sklad funguje a ukáže vám, ako asi má vyzeráť obchodný plán.

(...)

Poznámka:

Finančné sumy boli oproti pôvodnému článku upravené.



Ja a podnikanie

Väčšina ľudí pracuje pre niekoho iného – sú zamestnancami. Práca pre iného človeka však nie je vhodná pre každého. Niektorí ľudia radšej pracujú sami pre seba a sami na seba – založia si vlastnú firmu a podnikajú. Prieskumy medzi podnikateľmi ukazujú, že títo ľudia majú niekoľko spoločných vlastností. Podnikatelia sú v prvom rade ochotní riskovať. Spravidla ide o ľudí, ktorí majú určité vodcovské schopnosti, sú cieľavedomí, láka ich úspech, a sú radi nezávislí. Väčšine úspešných podnikateľov nechýbajú organizačné schopnosti, tvorivosť, sebadôvera, ťah na bránu (schopnosť začínať nové a doťahovať do konca rozbehnuté veci) a nevadí im často pracovať veľmi tvrdo a dlho.

Aký je rozdiel medzi zamestnancom a podnikateľom?

Oblasť pre porovnanie	Práca pre niekoho iného (zamestnanie)	Práca sám pre seba (podnikanie)
Istota a stabilita práce	Stabilita zamestnania vo veľkej miere závisí od úspechu oddelenia, divízie alebo celej firmy, v ktorej pracuješ, ako aj od tvojich priamych nadriadených.	Stabilita zamestnania závisí takmer výlučne od úspechu vlastného podnikateľského zámeru
Pracovný čas	Niekedy sa vyžadujú nadčasy, ale spravidla je vopred odhadnuteľný a jasne stanovený, keďže jeho dĺžku stanovuje aj zákonník práce.	Často veľmi dlhý pracovný čas, ale určuješ si ho sám a závisí len od tvojho rozhodnutia
Osobný úspech a sebarealizácia	Tvoj úspech závisí vo veľkej miere od úspechu oddelenia alebo celej firmy, alebo od rozhodnutia tvojich nadriadených.	Tvoj osobný úspech závisí takmer výlučne od toho, aká úspešná je tvoja firma.
Plat	Výška platu je daná dohodou a závisí od dopytu po schopnostiach, aké má zamestnanec. Zvyčajne ide o pomerne stabilný príjem, zvýšenia platu zvyknú prebiehať v pravidelných obdobiach.	V začiatkoch podnikania býva príjem nízky, dokonca záporný. Podnikateľovi síce patrí všetok zisk, no najmä v začiatkoch zisk nemusí znamenať vysoký príjem, pretože sa ho podnikateľ rozhodne ďalej investovať. Výška príjmu tak závisí len od toho, ako je firma úspešná.
Iné výhody	Zákon stanovuje dĺžku dovoleniek, upravuje náhrady v prípade choroby. Mzda často môže byť spojená s balíkom dodatočných výhod, ako príspevky na dôchodkové sporenie, služobné auto, stravné lístky vyššej hodnoty, a podobne. Z platu sú strhávané pomerne vysoké odvody.	O všetkých výhodách rozhoduje podnikateľ. Najmä začínajúci podnikatelia majú len málo voľného času a na dovolenky chodia zriedka, pretože každá dovolenka znamená obetovať možný príjem a podnikateľské príležitosti.
Pracovná zodpovednosť	Zamestnanec má zodpovednosť len za svoju vlastnú prácu. O svojich úlohách a zodpovednostiach je spravidla riadne vyškolený, prípadne má k dispozícii príručku, ktorá ich presne definuje.	Podnikateľ musí byť pripravený robiť čokoľvek. Viesť účtovníctvo, stáť za pultom, čistiť a umývať svoju predajňu, vyrábať vlastné produkty, nahradiť prácu ktoréhokoľvek zo svojich zamestnancov, ak ochorie alebo ak odíde... Podnikateľ sa nemá na koho vyhovoriť, ak sa mu v práci nedarí.

NA ZAMYSLENIE



Základom kapitalizmu (od slova kapitál) je fakt, že ak spoluinvestujete peniaze do firmy, máte vyššie výnosy ako v banke.

Pri podnikaní nezarábate len na tom, že vám plynú každoročné zisky z vašej činnosti, ale aj na tom, že sa zvyšuje hodnota vašej firmy.

POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia:

- <http://podnikanie.etrend.sk/>
- <http://www.inzine.sk/article.asp?art=3485>
- <http://magazin.atlas.sk/biznis/uspesni-muzi/176993/5-vlastnosti-uspesneho-podnikatelya>
- <http://podnikanie.etrend.sk/biznis-pribehy>

Zaujímalo by ma, prečo ešte nikto nevymyslel.... ?

1. Opíšte výrobok alebo službu, o ktorej si myslíte, že ju spotrebitelia chcú. Môže to byť existujúci výrobok alebo služba poskytovaná novým spôsobom alebo s nejakým vylepšením. Alebo môže ísť o úplne nový nápad, inovatívny produkt alebo službu.

2. Akých zákazníkov by mohol váš produkt zaujať? Vymenujte svojich možných zákazníkov.

3. Ako by ste vyrábali svoj produkt alebo poskytovali svoju službu? Opíšte proces.

4. Koľko ľudí by ste potrebovali zamestnať pri založení svojej firmy? Aké by bolo ich zamestnanie?

5. Odkiaľ by ste mohli vziať peniaze na rozbeh tohto podnikania? Máte úspory? Môžete si požičať od rodiny alebo od kamarátov? Šli by ste do banky?

6. Vymyslíte minútu dlhú reklamu na svoj výrobok alebo službu. Môžete si vymyslieť vlastné logo alebo slogan, ktorým by ste pritiahli pozornosť zákazníkov a presvedčili ich, aby si kúpili váš výrobok alebo službu.

Ja a podnikanie?

**OVER SI SVOJ POSTOJ K PODNIKANIU.
V TOMTO TESTE NEEXISTUJÚ SPRÁVNE ALEBO NESPRÁVNE
ODPOVEDE.**

Pri každom výroku vyznač, či s ním:

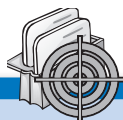
- **Absolútne nesúhlasíš (0 bodov)**
- **Nesúhlasíš (1 bod)**
- **Súhlasíš (2 body)**
- **Absolútne súhlasíš (3 body)**

1. **Niekedy rád podstupujem riziko.**
2. **Na veciach, ktoré ma bavia, dokážem pracovať veľmi tvrdo a dlho.**
3. **Mám v sebe veľa energie.**
4. **Mám rád, keď výsledky závisia výlučne od mojej práce, snahy a vedomostí.**
5. **Som rád, keď môžem niečo tvoriť.**
6. **Rád sa sám púšťam do nových projektov.**
7. **Veci vždy doťahujem až do konca.**
8. **Verím vo svoje schopnosti.**
9. **Som dobrý vo veľa rôznych oblastiach.**
10. **Raz chcem zarobiť veľa peňazí.**
11. **Mám dobré organizačné schopnosti.**
12. **Dokážem presviedčať iných ľudí.**
13. **Dokážem sa rýchlo prispôbiť zmenám.**
14. **Rozumiem finančným záležitostiam a papierovačkám.**
15. **Robím si podrobné plány do budúcnosti.**

Typy ekonomík

(Trh alebo centrálne plánovanie?)

CIEĽ LEKCIE



Žiaci dokážu správne popísať a pochopiť výhody trhovej koordinácie voči centrálnemu plánovaniu. Rozvinú svoje vedomosti o jednotlivých typoch ekonomík a dokážu správne vymenovať a určiť ich znaky. Pochopia, že všetky ekonomiky sú dnes zmiešanými ekonomikami, dokážu rozlišovať medzi jednotlivými typmi ekonomík podľa ich črt.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Každá ekonomika musí riešiť tri základné problémy: čo vyrábať, ako vyrábať a ako rozdeľovať vyrobené statky a služby. Tieto problémy môže riešiť na základe tradícií (tak, ako je zvykom, tak, ako postupovali predošlé generácie), príkazom (vláda, centrum rozhodne a stanoví postup) alebo pomocou trhu (rozhodovaním jednotlivcov). Dnešné ekonomiky sú ekonomikami zmiešanými – nájdeme v nich prvky trhu, centrálneho plánovania, ale aj tradícií a zvykov.

Ekonomické systémy je možné hodnotiť podľa rôznych cieľov – kritérií (hoci ich interpretácia sa často významne líši): ekonomická sloboda, ekonomická efektívnosť, ekonomická rovnosť, ekonomická istota, ekonomický rast. Podľa toho, ktoré ciele spoločnosť uprednostňuje, pohybuje sa zaradenie ekonomického systému na škále trh – centrálne plánovaná ekonomika buď bližšie k trhu alebo bližšie k centrálnemu plánovaniu.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

05

ZÁKLADNÉ POJMY



- ekonomické systémy (typy ekonomík)
- príkazová (centrálne riadená alebo plánovaná) ekonomika
- trhovú ekonomiku
- zmiešanú ekonomiku

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- 2 čisté papiere formátu A4 pre plánovacie komisie,
- 8 kartičiek ZDROJ – PRÁCA
- 8 kartičiek ZDROJ – KAPITÁL
- 8 kartičiek ZDROJ – PÔDA
- 60 eurobankoviek
- 10 kartičiek POTRAVINY
- 10 kartičiek BYTY
- odmeny – 10 čokoládových tyčínok pre výrobcov (alebo iných drobných sladkostí)
- 2 balíčky cukríkov pre majiteľov zdrojov a plánovača

Metódy

- diskusia
- výklad
- ekonomická hra

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

- | | minúty |
|---|--------|
| 1. Výklad | 10 |
| 2. Ekonomická hra „Trh alebo centrálne plánovanie?“ | 30 |
| 3. Diskusia | 5 |

VYUŽITELNOST LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti



V dnešnej dobe si už žiaci nepamätajú obdobie centrálne plánovanej ekonomiky. Vyrastajú v období, keď trh preniká aj do oblastí, akými sú školstvo a zdravotníctvo. Často sú však staršou generáciou ovplyvnení v názoroch, že trh by sa mal týkať len výroby a obchodu a stále by mal byť „regulovaný“ alebo aspoň usmerňovaný vládou.

Cieľom tejto lekcie nie je žiakov presvedčiť o výhodách a nevýhodách rôznych ekonomických systémov, ale viesť ich k premýšľaniu o cieľoch, kritériách, metódach a výsledkoch, ktoré rôzne krajiny vďaka ekonomickému systému dosahujú, a to prostredníctvom ekonomickej hry „Trh alebo centrálne plánovanie“.



Metodický úvod:

Táto lekcia voľne nadväzuje na lekciiu číslo 3 – Podnikanie z pohľadu ekonómie. Hoci je lekcii číslo 3 prioritne zameraná na popis prínosov podnikateľskej činnosti, sú v nej podrobne teoreticky rozobrané jednotlivé ekonomické systémy. Poznámky pre žiakov v lekcii číslo 3 obsahujú dostatočne rozvinutú teóriu, ktorú môžete vo výučbe využiť, preto ich v tejto lekcii samostatne neopakujeme.

Vo výučbe prioritne odporúčame využiť lekciiu číslo 3. Táto lekcii slúži ako zdroj jej potenciálneho rozšírenia prostredníctvom ekonomickej hry, viac zameraného na opis jednotlivých ekonomických systémov, než na opis podnikateľskej činnosti.

Ak sa naopak rozhodnete vo výučbe nevyužiť lekciiu číslo tri, vrelo vám odporúčame zvážiť aspoň využitie niektorých aktivít v rámci učebného procesu. Napríklad úloha 1 z tretej lekcii – ako rôzne ekonomické systémy riešia rôzne situácie – môže byť veľmi praktickou a zábavnou formou, ako žiaci pochopia rozdiely medzi príkazovou, trhovou a zvykovou ekonomikou.

1. Pripomente žiakom, aké rôzne typy ekonomických systémov poznáme.

Tieto ekonomické systémy boli preberané v rámci lekcii číslo 3 – Podnikanie z pohľadu ekonómie. Ak ste túto lekciiu so žiakmi nepreberali, využite teóriu a postup obsiahnutý v tretej lekcii tejto knihy.

Vo svojom výklade by ste nemali vynechať tieto fakty:

- Každá spoločnosť, každá krajina musí riešiť tri základné problémy: čo vyrábať, ako vyrábať a pre koho vyrábať (ako rozdeľovať vyrobené statky). Tieto otázky možno vyriešiť tromi rôznymi spôsobmi:
 - 1) na základe zvykov a tradícií,
 - 2) príkazom – vláda a centrálni plánovači rozhodujú a prikazujú,
 - 3) prostredníctvom trhu – pomocou cenového systému a slobodnej voľby jednotlivcov a firiem.
- Príklady ekonomík, ktoré sú riadené tradíciami a zvykmi, nájdeme väčšinou v minulosti (staroveký Egypt, indiánske kmene). Jeden z príkladov sa

však ešte i dnes často objavuje v kastovne rozdelennej spoločnosti v Indii, kde synovia často prijímajú povolanie otca.

- Príkazová, centrálnne plánovaná ekonomika bola po prvýkrát vytvorená v 20. a 30. rokoch minulého storočia v komunistickom Sovietskom zväze. Po skončení 2. svetovej vojny sa rozšírila aj do ďalších krajín. Ekonomická sloboda bola v týchto krajinách potlačená, správanie sa ľudí a podnikov určoval plán. Hlavným cieľom podnikov sa stalo plnenie cieľov, ktoré určovalo centrum. Ceny boli tiež „tvorené“ plánovacím úradom. Potlačenie slobody voľby však znamenalo aj potlačenie motivácie ľudí. Centrálnne plánované ekonomiky – socialistické – začali zaostávať za trhovými ekonomikami – kapitalistickými. Po roku 1989 začali byť postupne nahradzované trhom.
- Trhová ekonomika je založená na ekonomickej slobode voľby – na trhovej konkurencii, ktorá je hybnou silou ekonomického rastu. Každý jednotlivec sa rozhoduje (je subjektom voľby), ale je taktiež v konkurenčnom prostredí neustále niekým vyberaný (je objektom voľby). Problémy čo vyrábať, ako vyrábať a pre koho vyrábať sú riešené decentralizovaným spôsobom, prostredníctvom trhového mechanizmu.

2. Spýtajte sa žiakov, či vedia, ktoré štáty okrem Sovietskeho zväzu využívali centrálnne plánovanie?

Odpovede sa samozrejme môžu líšiť: Československo, Poľsko, Maďarsko, NDR, Rumunsko, Bulharsko, Juhoslávia, Severný Vietnam, Mongolsko, Kuba, Čína, Severná Kórea.

Žiakov sa môžete spýtať aj na to, či poznajú skratku RVHP a či si pamätajú, čo znamenala. Neprekvapte sa, ak povedia, že ide o čosi ako Európska únia. Tiež išlo o ekonomickú a politickú integráciu, združujúcu väčšinu socialistických štátov, ktorá sa rozpadla na začiatku 90. rokov minulého storočia.

3. Spýtajte sa žiakov, aký ekonomický systém máme dnes na Slovensku a aj vo väčšine ostatných krajín sveta?

Ide o zmiešanú ekonomiku – pri väčšine ekono-

mických transakcií rozhoduje trh, ten je však regulovaný štátom (t. j. štát má priamy či nepriamy vplyv na niektoré ceny prostredníctvom regulácií, čo je elementom príkazovej ekonomiky). Stále existuje aj niekoľko štátnych podnikov (napríklad elektrizačná a prenosová sústava, a podobne).

HRA „TRH ALEBO CENTRÁLNE PLÁNOVANIE“

4. Povedzte žiakom, že si teraz zahráte hru, ktorá poukáže na to, ako funguje trhová ekonomika a ako funguje centrálne riadená ekonomika.

Ako prvé vytvorte 2 plánovacie komisie, v každej budú traja žiaci. Každá komisia bude riešiť samostatne (v inej miestnosti, alebo aspoň oddelene od seba aj od iných žiakov, aby nemohli komunikovať) nasledujúcu úlohu:

Chceme, aby potreby našej spoločnosti boli čo najlepšie uspokojené a budeme vyrábať POTRAVINY a BYTY.

K dispozícii máme výrobné zdroje: 8 jednotiek PRÁCE, 8 jednotiek KAPITÁLU, 8 jednotiek PRÍRODNÝCH ZDROJOV.

Na výrobu každého jedného statku (potravín alebo bytov) potrebujeme 1 jednotku práce, 1 jednotku kapitálu a 1 jednotku prírodných zdrojov. To znamená, že celkovo môžeme vyrobiť 8 jednotiek a riešime otázku ČO? Koľko potravín a koľko bytov máme vyrobiť, aby boli potreby našej spoločnosti čo najlepšie uspokojené. Toto rozhodnutie urobíte vy – plánovacia komisia.

Spýtajte sa žiakov, čo potrebujú pre svoje rozhodovanie?

Kritéria, hľadiská, podľa ktorých sa rozhodovať.

Spýtajte sa žiakov, aké kritériá by to mohli byť.

Odpovede sa môžu rôzniť – rovnosť, spravodlivosť...

Pochváľte žiakov za akékoľvek návrhy a nechajte ich, aby si ďalšie kritériá určili vo svojich skupinách. Povedzte im, aby si premysleli rôzne varianty riešení. Pri daných zdrojoch a nákladoch môžu napríklad vyrobiť 4 jednotky potravín a 4 jednotky bytov, alebo 5 jednotiek potravín a 3 jednotky bytov.

Každá skupina spracuje svoje riešenie, na ktorom sa dohodne, za dobu desať minút na čistý list papiera.

5. Zvyšku triedy zadajte rovnakú situáciu, žiaci ju však budú riešiť prostredníctvom trhu.

Povedzte žiakom, že potrebujete 8 majiteľov zdrojov PRÁCE, 8 majiteľov zdrojov KAPITÁLU, 8 majiteľov PRÍRODNÝCH ZDROJOV.

Ďalej potrebujete určiť 2 výrobcov, jeden bude vyrábať potraviny, druhý byty.

Podmienky výroby sú rovnaké ako pri dvoch skupinkách znázorňujúcich plánovanú ekonomiku: na každú jednotku potravín alebo bytov potrebujete po jednej jednotke práce, kapitálu alebo prírodných zdrojov.

Povedzte výrobcovi, že si zdroje musia kúpiť od ich majiteľov. Každý výrobca dostane hracie bankovky v hodnote € 30.

Cieľom majiteľov zdrojov je samozrejme čo najlepšie predať svoje zdroje – získať čo najviac hracích peňazí, aby si za ne od učiteľa mohli nakúpiť sladkosti. Cieľom výrobcov je vyrobiť čo najviac produktov – dostanú za ne čokoládové tyčinky. Tým je zabezpečená „trhová motivácia“.

Výrobcovia medzi sebou tiež môžu obchodovať so zdrojmi.

6. Zatiaľ čo dve skupinky žiakov predstavujúcich centrálne plánovanú ekonomiku riešia úlohu samostatne, spustíte obchodovanie medzi výrobcami a majiteľmi zdrojov.

Keď výrobca nazbiera dostatok príslušných zdrojov, vymení ich s učiteľom za požadovaný výrobok (kartičku s nápisom potraviny alebo byty). Žiakom by na obchodovanie malo stačiť pätnásť minút, potom učiteľ ukončí hru.

7. Vyhláste výsledky obchodovania a odmeňte výrobcov a majiteľov zdrojov.

Pokračujte dialógom približne v tejto forme:

A. Hra končí, aké sú výsledky? Koľko potravín a bytov sa vyrobilo? (*vymeňte s výrobcami jeden výrobok za jednu čokoládovú tyčinku*). Koľko peňazí získali majitelia zdrojov? (*vymeňte 1 euro za 1 cukrík*).

B. Môže sa stať, že všetky zdroje sa nepredali a všetky jednotky neboli vyrobené – čo to znamená?

Nie sme na hranici produkčných možností – sme od nej nalavo, nevyužili sme všetky zdroje.

C. Stáva sa taká situácia niekedy aj v realite?

Prečo sa stala vám?

Iste, že sa stáva. Keby sme mali viac času, využili by sme všetky zdroje, možno....

8. Vyhláste aj výsledky práce plánovacích komisií.

Pokračujte dialógom približne v tejto forme:

A. K akým záverom dospeli plánovacie komisie?

4 jednotky potravín, 4 jednotky bytov. 3 jednotky potravín, 5 jednotiek bytov (a podobne).

B. Vidíte, že každá komisia dospela k inému riešeniu. Prečo? Aké kritériá ste použili?

(napríklad) V prvej skupine zjavne preferovali istotu, nech majú zo všetkého rovnako. V druhej skupine dali prednosť kvalitným bytom. Rozhodovali zase len ľudia, ktorí majú rôzne preferencie...

C. Problém je, že tieto preferencie vnucujú ostatným. Bude menej potravín, ale viac bytov. Ako si myslíte, že presvedčíte výrobcu, že jeden má vyrobiť viac a druhý menej?

Jednoducho im to prikážeme. Alebo ich presvedčíme, že je to tak správne.

D. Musíte ich nejako motivovať, ako napríklad?

Sľúbime im prémie, dovolenku, bude sa o nich v dobrom písať v novinách, dostanú Rad práce... Alebo im pohrozíme väzením, že prídu o zamestnanie, že sa ich deti nedostanú na školu, na ktorej chcú študovať...

E. Vidím, že ste sa niečo dozvedeli o minulom režime. Aké boli rozdiely medzi rozhodovaním plánovačov a rozhodovaním na trhoch?

Rozhodovanie plánovačov bolo rýchlejšie, bolo ich menej, nikoho sa nepýtali, či s tým súhlasí... Na trhoch to trvalo dlhšie, môže sa stať, že nevyužijeme všetky zdroje, môže sa nájsť niekto, kto sa nechce zúčastniť, kazí hru...

F. A je to tak aj v skutočnom živote? Myslíte, že sa niekto napríklad rozhodne nepredať svoje zdroje, pretože nechce, aby sa vyrábalo?

Áno, aj to sa stáva (argumentujú skutočnými príbehmi).

G. Máte pravdu, ale spravidla je to otázka rokovania

a cien. V prípade, že sa vyčerpajú všetky ekonomické, politické a morálne prostriedky, potom by mali prísť na rad donucovacie prostriedky – zákony a sankcie.

9. Uzavrite hru nasledujúcimi faktami:

- Dnešné ekonomiky sú zmiešané, nájdeme v nich prvky trhu, centrálneho plánovania aj zvykov. Napríklad v ekonomike USA ale aj v ekonomikách krajín Európskej únie, ktorá je považovaná za trhovú ekonomiku (trhy určujú ceny a množstvo), má vláda dôležitú úlohu pri vytváraní právneho rámca ekonomického života, pri poskytovaní vzdelania, regulácii znečisťovania životného prostredia, a podobne.
- Je však treba zdôrazniť, že ekonomicky slobodným krajinám sa darí lepšie ako krajinám, kde štát a vláda zasahuje viac a aktívnejšie. Ekonomovia vedia, že existuje závislosť medzi ekonomickou slobodou a bohatstvom krajiny, ale aj medzi ekonomickou slobodou a tempom rastu bohatstva krajiny.
- Ekonomicky slobodnejšie krajiny sú v priemere nielen bohatšie, ale ich bohatstvo ešte aj rastie rýchlejšim tempom, než v neslobodných krajinách. V slobodnejších krajinách sa ich obyvatelia dožívajú v priemere o dvadsať rokov vyššieho veku ako v neslobodných. Ak by vás to zaujímalo, medzi najľahodnejšie krajiny sveta patria napríklad Hongkong, Singapur, USA, ale aj Estónsko či Švajčiarsko. Naopak, medzi najmenej slobodnými sú Severná Kórea, Kuba, Mjanmarsko, Venezuela...

POZNÁMKA

Ďalšie aktivity na tému „Typy ekonomík“ nájdete v knihe „Komenského ekonómia pre učiteľov“, ktorej elektronická verzia je dostupná na internetovej stránke www.ekonomiahrou.sk. Kapitulu zameranú na rozdelenie ekonomických systémov nájdete na adrese <http://www.ekonomiahrou.sk/ucitel/kapitola4.pdf>.



Kartičky „byty“ a „potraviny“





Kartičky „Výrobné zdroje“

Zdroj Pôda	Zdroj Práca	Zdroj Kapitál
Zdroj Pôda	Zdroj Práca	Zdroj Kapitál
Zdroj Pôda	Zdroj Práca	Zdroj Kapitál
Zdroj Pôda	Zdroj Práca	Zdroj Kapitál
Zdroj Pôda	Zdroj Práca	Zdroj Kapitál
Zdroj Pôda	Zdroj Práca	Zdroj Kapitál
Zdroj Pôda	Zdroj Práca	Zdroj Kapitál
Zdroj Pôda	Zdroj Práca	Zdroj Kapitál



Euro mince



3 x prefotiť a rozstrihať



Typy ekonomík

Využite poznámky pre žiakov z lekcie číslo 3 –
Podnikanie z pohľadu ekonómie.

DOMÁCA ÚLOHA



Vyplňte priložený pracovný list „Všeobecné spoločenské ciele ekonomického systému“, alebo spracujte esej na tému „Kam patrí naša ekonomika?“ v rozsahu jednej až dvoch strán A4.

POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia neboli zadane.



Všeobecné spoločenské ciele ekonomického systému

Meno: _____

Päť všeobecných cieľov, ktoré sú uvedené v nasledujúcej tabuľke, možno považovať za kritériá pre hodnotenie ekonomických systémov. Niektoré z týchto cieľov je náročné merať objektívnymi metódami, zatiaľ čo iné možno jednoducho stanoviť ako číselné ciele. V rámci politických kampaní alebo diskusií na tému verejnej politiky sa často hovorí o rôznych interpretáciách týchto cieľov, ich relatívnej dôležitosti v ekonomickom systéme a o tom, ako úspešne ekonomický systém tieto ciele dosahuje.

Poradie*		Známka°
	Ekonomická sloboda znamená napríklad slobodu pre spotrebiteľov rozhodovať sa, akým spôsobom spotrebujú alebo uchovávajú svoj príjem, slobodu pre zamestnancov zmeniť svoje zamestnanie alebo sa stať členmi odborov a slobodu pre jednotlivcov zakladať nové podniky alebo zrušiť existujúce.	
	Ekonomická efektívnosť sa týka toho, do akej miery sa vhodne používajú výrobné zdroje, ak berieme do úvahy náklady a prínosy z ich používania. Jednou z definícií efektívneho používania zdrojov je situácia, keď sú všetky zdroje využité a situácia žiadnej osoby sa nedá zlepšiť zmenou aktuálneho použitia zdrojov bez toho, aby sa zhoršila situácia niekoho iného. Ak konanie vlády spôsobuje zmeny vo výsledkoch trhovej ekonomiky, ekonomickú efektívnosť takéhoto konania možno ohodnotiť prostredníctvom skúmania jeho dodatočných nákladov a dodatočných prínosov. K zlepšeniu ekonomickej efektívnosti dochádza len vtedy, ak dodatočné prínosy prevyšujú dodatočné náklady.	
	Ekonomická rovnosť sa v tomto význame vzťahuje na to, čo je „spravodlivé“. Ekonomickú politiku a činy treba hodnotiť na základe toho, čo ľudia pokladajú za správne alebo nesprávne. Problémy v súvislosti s rovnosťou často vznikajú pri otázkach, ktoré sa zaoberajú rozdeľovaním dôchodku a bohatstva. Napríklad niekto môže pokladať určitú daň za spravodlivú, zatiaľ čo ostatní ju považujú za nespravodlivú.	
	Ekonomická istota sa vzťahuje na ochranu pred ekonomickými rizikami, ako sú napríklad pracovné úrazy, nezamestnanosť, inflácia, podnikateľské neúspechy a chudoba. Jednotlivci sa často usilujú o dosiahnutie cieľa ekonomickej istoty prostredníctvom sporenia a poistenia. Na dosiahnutie tohto cieľa sa zameriavajú aj mnohé vládne programy vrátane poistenia v nezamestnanosti, sociálneho zabezpečenia a platových pomerov zamestnancov.	
	Ekonomický rast znamená zvyšovanie produkcie tovarov a služieb v priebehu času. Miera ekonomického rastu sa meria na základe zmien úrovne reálneho hrubého domáceho produktu, pričom ročný ekonomický rast v rozpätí 3 - 4 % sa vo všeobecnosti pokladá za primeraný cieľ. Ekonomický rast dopĺňa niektoré ďalšie všeobecné spoločenské ciele. Napríklad rastúca ekonomika môže napomáhať dosiahnutiu cieľa ekonomickej istoty tým, že umožňuje ľuďom vynakladať viac financií na programy súkromného a sociálneho poistenia.	

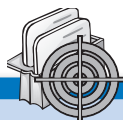
Úloha:

- * V tomto stĺpci pomocou stupnice od 1 do 5 uveďte svoje hodnotenie relatívneho významu každého cieľa, pričom 1 = nízka dôležitosť, 5 = vysoká dôležitosť. Napíšte „*“ k cieľu, ktorý pokladáte za najdôležitejší a „X“ k cieľu, ktorý pokladáte za najmenej dôležitý.
- ° V tomto stĺpci priradte každému cieľu známku, prostredníctvom ktorej vyjadríte svoje hodnotenie úspešnosti ekonomického systému vlastnej krajiny pri napĺňaní daného cieľa v súčasnosti. A = výborný; B = dobrý; C = priemerný; D = dostatočný; N = nedostatočný.

Zdroj: Focus: High School Economics, © Národná rada pre ekonomické vzdelávanie, New York, NY, USA

Trhový systém a hranica produkčných možností

CIEĽ LEKCIE



Pochopiť, že ľudia musia vždy riešiť problém vzácnosti zdrojov.

Oboznámiť sa s modelom krivky hranice produkčných možností a prostredníctvom neho pochopiť, že veľké spoločnosti nedokážu existovať bez fungovania trhového mechanizmu.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Pri akejkoľvek činnosti sme obmedzení vzácnosťou.

Preto musíme vzácne zdroje využívať – alokovať a rozdeľovať – čo najefektívnejšie (v grafe sa taká situácia dá zobrazíť bodom na krivke hranice produkčných možností). Zatiaľ čo malé komunity dokážu fungovať aj „bez ekonomiky“, riadením či na základe tradícií, veľké spoločnosti nedokážu efektívne efektívne rozmiestňovať a rozdeľovať zdroje bez fungovania trhového mechanizmu, ktorý prostredníctvom cien koordinuje spoluprácu miliónov ľudí, ktorí sa navzájom ani nepoznajú.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

06

ZÁKLADNÉ POJMY



- trhový mechanizmus, cenový systém a trhová koordinácia
- delba práce, špecializácia a spolupráca
- podnety
- hranica produkčných možností
- výrobné faktory
- ekonomický kolobeh

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- esej „Ja, ceruzka“
- priesvitka „Malé a veľké skupiny, jednoduché a zložité systémy“

Metódy

- diskusia
- ekonomická hra
- výklad



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

1. Ekonomická hra „Malé a veľké skupiny, jednoduché a zložité systémy“ 15
2. Diskusia..... 20
3. Výklad 10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Hospodárska politika



Trhová koordinácia

Čo je to trhový systém a ako funguje? Namiesto rozsiahlych a zároveň zväzujúcich definícií sa oplatí prečítať si priloženú esej „Ja, ceruzka“.

Naša moderná spoločnosť je spoločnosťou výmenných vzťahov. Výmena je zaujímavá vec – spája ľudí, ktorí sa navzájom nepoznajú, a ktorých často oddelujú celé oceány a kontinenty – ľudí, ktorí možno ani nevedia, že sa svojou prácou podieľajú na výrobe ceruzky.

Vo výmenných vzťahoch ľudia nežili odjakživa. V prastarých kmeňových systémoch ľudia obchod nepoznali. V kmeni amerických indiánov sa vyrábali zbrane, stany a člny, no príslušníci kmeňa medzi sebou neobchodovali. Spolupracovali, ale ich spolupráca bola riadená náčelníkom. Výmena medzi jednotlivými kmeňmi síce existovala, ale bola sporadická, nepravidelná a prerušovaná časťmi vojnami.

Keď sa však ľudská spoločnosť začala rozrastať a kmene splývali do veľkých národov, stali sa skupiny ľudí tak veľkými, že sa ich členovia medzi sebou už viac nepoznali. Každodenná spolupráca ľudí v rámci jedného mesta – nieto ešte jednej krajiny alebo dokonca celého sveta – už nemôže byť riadená jedným náčelníkom. Získala neosobný charakter.

Svetom sa rozvinula špecializácia vo výrobe a deľba práce. Úlohu koordinátora ľudskej spolupráce prevzali trhy. Ľudia už nevyrábajú statky len pre svoju vlastnú potrebu: špecializujú sa na výrobu statkov a na poskytovanie služieb, ktoré na trhu vymieňajú za iné statky a služby, ktoré potrebujú oni sami. Výmena je uľahčená existenciou peňazí.

Trh, presnejšie trhový mechanizmus, plní koordináčnu funkciu prostredníctvom cien. Ak je o nejaký tovar alebo o nejakú službu (napríklad o ceruzky) vyšší záujem, zvýši sa dopyt a zvýši sa cena tohto tovaru. Výrobca ceruziek vie, že má vyrábať viac ceruziek, a objedná viac cédrového dreva od svojho dodávateľa. Ceny sú signálmi pre výrobcov a pre spotrebiteľov. Vďaka nim ľudia vedia, či sa oplatí rúbať cédrové stromy, dopravovať ich na pílu a vyrábať z nich ceruzky. Vďaka nim ľudia vedia, koľko ceruziek majú vyrábať a komu ich majú predávať.

Koordinácia prostredníctvom trhového mechanizmu je na prvý pohľad chaotická. Celý systém nikto

neriadi. Len trhy – živelné, neriadené, chaotické. Sú to však trhy, ktoré prostredníctvom cien ako signálov jedine dokážu okamžite a rýchlo šíriť informácie, nevyhnutné pre naše konanie. Trhy zaručia, že firmy vyrábajú a že spotrebiteľia si môžu vyberať zo širokej palety rôznych výrobkov a služieb. Trhy napríklad pomáhajú čeliť vyčerpaniu prírodných zdrojov – ak sa nejaký prírodný zdroj, napríklad meď, míňa, jej cena rastie, čo motivuje ľudí hľadať alternatívy pre meď (napríklad objaviť optické káble na šírenie signálu namiesto používaných medených drôtov) alebo hľadať nové technológie, ktorými sa zníži množstvo medi potrebné na jeden výrobok. Vyššia cena medi zároveň motivuje ťažobné spoločnosti, aby začali ťažiť aj z ťažšie dostupných nálezísk, kde sa ťažba pri nižšej cene nevyplácala.

Hranica produkčných možností

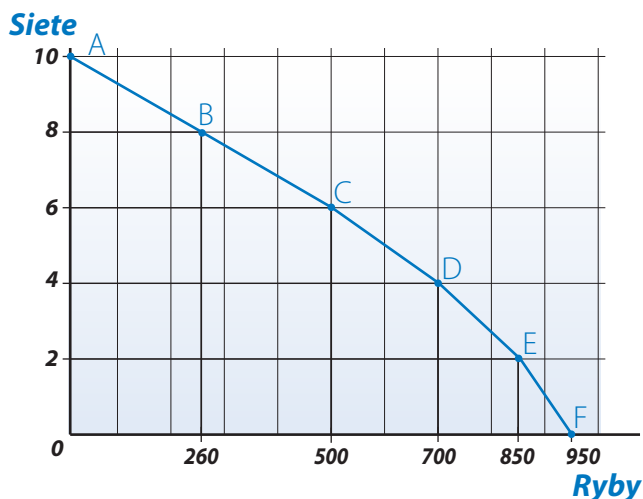
Množstvo práce, kapitálu a prírodných zdrojov – výrobných faktorov – je obmedzené. Na čo majú byť tieto výrobné faktory využité? Máme z nich vyrábať ceruzky, stavať domy alebo pestovať obilniny? Vyrábať počítače alebo mobilné telefóny?

Ako zjednodušený model obmedzenosti zdrojov nám slúži krivka hranice produkčných možností (v angličtine PPF krivka – production possibility frontier). Predstavte si skupinu rybárov, ktorí stihnú za deň vykonať len určité obmedzené množstvo práce. Títo rybári môžu buď loviť ryby, alebo vyrábať viac sietí, pomocou ktorých môžu v ďalších dňoch uloviť viac rýb.

Nasledujúca tabuľka (ktorá je uvedená aj v popise hodiny a slúži ako príklad na riešenie so žiakmi) zobrazuje možné kombinácie činností (výroba sietí a lovenie rýb):

	Rybárske siete (kusy)	Ryby (kg)
A	10	0
B	8	260
C	6	500
D	4	700
E	2	850
F	0	950

Ak by rybári celý deň vyrábali len siete, dokážu ich vyrobiť desať kusov, ale neulovia žiadnu rybu. Ak by rybári celý deň len lovíli ryby, ulovia ich 950 kilogramov, ale nevyrobia žiadnu sieť. Ak by zhruba polovica rybárov chytala ryby a polovica z nich vyrábala siete, dokážu nachytať 500 kg rýb a vyrobiť 6 sietí.



Každý z bodov A až F leží na hranici produkčných možností – znamená, že ekonomika funguje na maximálny výkon, každý jeden výrobný faktor je využitý. Ekonomovia hovoria, že ekonomika dosahuje svoj potenciálny produkt.

Ak by rybári za jeden deň nachytali len 400 kilogramov rýb a uplietli len 5 sietí, ich „ekonomika“ by fungovala pod hranicou svojich produkčných možností – nevyužili by všetky svoje výrobné faktory (niektorý z rybárov sa pravdepodobne ulial alebo ochorel).

Naopak, rybári nedokážu vyrobiť naraz 4 siete a zároveň uloviť 800 kilogramov rýb – takáto kombinácia je nad ich sily, hovoríme, že leží nad hranicou ich produkčných možností.

Ak však rybári dnes vyrobia viac sietí, možno už zajtra dokážu s ich pomocou chytiť aj 800 kilogramov rýb, aj utkať ďalšie 4 siete. Vďaka „investícií“ do výroby sietí totiž ich „ekonomika“ vzrastie – celá hranica produkčných možností sa posunie doprava a nahor. O tom, že investície vedú k hospodárskemu rastu, sa môžete dočítať v lekcii o produktivite, ktorá je súčasťou tejto učebnice.



Metodický úvod:

Táto lekcia je jednou z tých lekcí v tejto učebnici, ktorá sa zaoberá problematikou ekonomického kolobehu a výrobných faktorov – čiže toho, čo sú to výrobné faktory, aké sú jednotlivé subjekty v ekonomike, ako na seba navzájom pôsobia a ako svoju spoluprácu koordinujú.

Dôležitou súčasťou tejto lekcie je esej „Ja, ceruzka“, ktorá je kľúčová k tomu, aby si žiaci uvedomili, že trhová ekonomiku nikto neriadi – spolupráca a koordinácia miliónov ľudí a podnikov funguje prostredníctvom trhového mechanizmu.

1. Povedzte žiakom, že sa s nimi zahráte hru, ktorá im prezradí viac o tom, ako funguje spolupráca a koordinácia medzi jednotlivými subjektami trhovej ekonomiky.

Cieľom tejto „Hry na malé a veľké skupiny, jednoduché a zložité systémy“ je priviesť žiakov k tomu, aby sa zamysleli nad vývojom spoločnosti, nad významom a produktívnosťou výmenných vzťahov. Žiaci by mali dokázať objasniť rozdiely vo fungovaní malých a veľkých skupín.

2. Rozdajte žiakom papiere so zadaním hry (alebo si toto zadanie prefotťe na priesvitku, ktorú premietnete na spätnom projekto-re).

Počas hry sa žiakov pýtajte na pripravené otázky, porovnávajúte odpovede, trvajte na tom, aby svoje tvrdenia podložili presvedčivými argumentmi, aby využívali svoje skúsenosti, prípadne skúsenosti svojich známych. Niekedy je príklad sprevádzaný búrlivou diskusiou, trieda nedospeje k jednoznačnému záveru. Dôležité je, že sa žiaci zamyslia nad problémom a učia sa diskutovať. Učiteľ by mal byť moderátorom diskusie.

ZADANIE EKONOMICKEJ HRY

Sto rybárov pracujúcich osem hodín denne naloží 10 000 kilogramov rýb. Rozdelia sa rovným dielom, to znamená, že na každého prípadne 100 kg rýb.

1.) Na ďalší deň jeden z nich zvýši svoju produk-

tivitu o 50 %. Koľko rýb sa uloví, ak produktivita ostatných rybárov zostáva nezmenená? Koľko rýb dostane každý rybár, bude sa opäť rozdeľovať rovným dielom?

- ak mal na začiatku každý rybár rovnakú produktivitu, jeden z rybárov uloví 150 kg namiesto 100 kg rýb; celkovo teda rybári naložia 10 050 kg rýb; ak sa budú deliť rovným dielom, každý z nich dostane 100,5 kg rýb; produktívnejší rybár však pravdepodobne bude nespokojný a bude žiadať, aby dostal viac rýb ako ostatní, menej šikovní rybári;

2.) Čo sa stane, ak bude jeden z rybárov pracovať len 4 hodiny a jeho denná produktivita sa tak zníži o 50 %? Koľko rýb sa celkovo chyť a koľko prípadne na jedného rybára?

- ak mal na začiatku každý rybár rovnakú produktivitu, jeden z rybárov uloví 50 kg namiesto 100 kg rýb; celkovo teda rybári naložia 9950 kg rýb; ak sa budú deliť rovným dielom, každý z nich dostane 99,5 kg rýb; ostatní rybári však pravdepodobne budú nespokojní a budú žiadať, aby dostali viac rýb ako ten rybár, ktorý pracoval menej;

3.) Ktorý prípad – 1.) alebo 2.) – bude častejší v skupine 10 ľudí? Prečo?

- pravdepodobne prípad 1.), skupina si postará, aby všetci pracovali rovnako, jedinec bude chcieť vyniknúť a ostatní si ho budú vážiť a možno ich bude motivovať k vyššej produktivite, zlepši sa uspokojenie potrieb každého člena – o 0,5 kg rýb;

4.) Ktorý prípad bude častejší v skupine s 1000 ľuďmi? V skupine s počtom milión ľudí?

- pravdepodobne prípad 2.), „ulievač“ sa ľahšie skryje, pokles produktivity skupiny sa odrazí len nepatrne v znížení podielu, ktorý prípadne na jednotlivca, veľká skupina bude skôr tolerovať nečestné správanie sa, väčšina členov skupiny nebude mať informácie, skupina bude ľahostajná a je veľká pravdepodobnosť, že stále viac ľudí bude nasledovať príklad „ulievača“;

5.) Je marxistické heslo „Každý podľa svojich možností, každému podľa jeho potrieb“ použiteľné pre rozdeľovanie aj vo veľkých skupinách? Prečo?

- nie, práve kvôli dôvodom z bodu 4., nechajte však o tom žiakov diskutovať

6.) Umožňuje trh kooperáciu nekonečného počtu ľudí? Je v trhovej ekonomike potrebný zvláštny „dohľad“ nad správaním a konaním jednotlivca?

- áno, trhový mechanizmus rieši koordináciu nekonečného počtu ľudí, pretože na trhu ľudia spolupracujú aj bez toho, aby o tom vedeli; informácie a podnety pre ich konanie sú prenášané prostredníctvom cenového mechanizmu; trh odmeňuje aktívnych a tých, ktorí podstupujú riziko a uspokojujú potreby ostatných; žiaden človek ani komisia by nedokázali riadiť taký zložitý proces.

Na záver hry rozdajte žiakom naxeroxovanú esej „Ja, ceruzka“ s vysvetlením, že práve táto esej objasňuje a pomôže im pochopiť, ako funguje kooperácia, spolupráca a delba práce medzi neobmedzeným množstvom ľudí. Môžete im túto esej zjednodušene vysvetliť.

Povedzte im, že v skutočnosti žiaden jediný človek nedokáže vyrobiť obyčajnú ceruzku, a že na výrobe takejto ceruzky sa podieľajú milióny ľudí bez toho, aby o tom vôbec vedeli. Prečítanie eseje zadajte žiakom ako domácu úlohu.

Môžete im dovysvetliť podľa teórie v úvode tejto lekcie podstatu spoločenskej koordinácie – rozdiel medzi kmeňom Apačov a veľkou spoločnosťou.

3. Vypočítajte so žiakmi príklad na hranicu produkčných možností

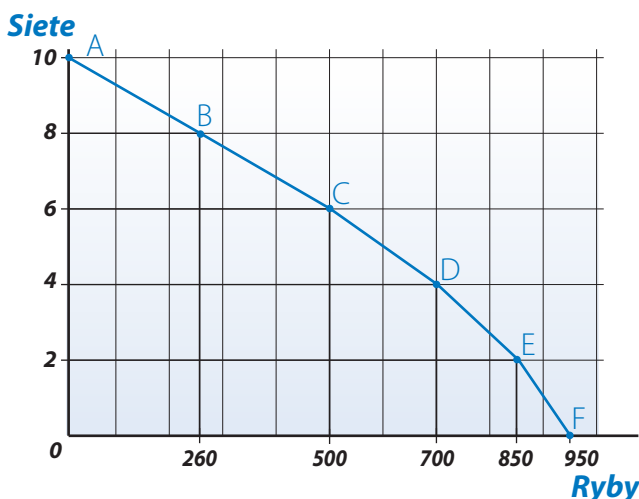
Povedzte žiakom, aby si predstavili, že sú skupinou piatich rybárov a riešia otázku, či sa majú sústrediť na chytanie rýb, alebo či si najprv majú vyrobiť viac rybárskych sietí, aby potom mohli nachytať viac rýb (čiže zvýšiť svoju produktivitu).

Ak by všetci rybári vyrábali siete, nemali by čas loviť ryby. So sieťami, ktoré majú dnes, sú schopní naloviť 950 kg rýb. Na trhu môžu rybári predať akékoľvek množstvo rýb.

Nasledujúca tabuľka zobrazuje možné kombinácie činností (výroba sietí a lovenie rýb):

	Rybárske siete (kusy)	Ryby (kg)
A	10	0
B	8	260
C	6	500
D	4	700
E	2	850
F	0	950

Spýtajte sa žiakov, či by niektorý z nich bol schopný znázorniť uvedenú situáciu graficky. Ak sa niekto prihlási a je schopný nakresliť hranicu produkčných možností, odmeňte ho nejakou sladkosťou, známkou alebo extra bodmi. V opačnom prípade príklad na tabuli znázorníte sami. Rozdajte žiakom poznámky a povedzte im, aby si tabuľku aj graf zakreslili na vyznačené miesto v nich.



4. Diskutujte so žiakmi formou moderovaného rozhovoru:

- A. Ak budete chcieť zvýšiť výrobu sietí zo 4 na 6 kusov, o koľko sa vám zníži váš úlovok rýb?
O 250 kilogramov.
- B. Ak by ste chceli zvýšiť lov rýb zo 100 na 500 kilogramov, o koľko sietí vyrobíte menej?
O 4 siete menej.
- C. Ak by ste vyrábali 6 sietí a naviac lovili 200 kilogramov rýb, budete mať dostatok výrobných faktorov?
Áno, naše možnosti nebudú dostatočne využité.
- D. Ak budete chcieť uloviť najviac 750 kilogramov rýb a súčasne vyrobiť 8 sietí – budú vám stačiť výrob-

né faktory – ľudské, materiálne a prírodné zdroje – ktoré máte k dispozícii?

Nie. Na krivke, ktorú máte nakreslenú, by takýto bod bol nad krivkou – nad hranicou, ktorá označuje vaše produkčné možnosti.

E. Ak zvyšujeme produkciu sietí, zvyšujú sa náklady obetovaných príležitostí (kilogramov rýb, ktorých sa musíme vzdať) alebo sa znižujú? Čím je to spôsobené?

Zvyšujú sa. Spôsobené to je napríklad tým, že stále viac skúsených rybárov (lovcov rýb) sa sústreďuje na výrobu sietí, v čom nie sú až takí skúsení a úspešní.

5. Zopakujte a vysvetlite žiakom, že príklad, znázornený na tabuli, je vlastne veľmi zjednodušeným grafom hranice produkčných možností.

Zdôraznite, že zdroje sú obmedzené, a preto každé ľudské rozhodnutie v sebe nesie náklady obetovaných príležitostí (ak sa rozhodnem vyrábať viac sietí, nemôžem už vyrábať ryby). Pripomeňte im, že ekonómia je práve veda o tom, ako rozdeľovať a využívať takéto vzácne, obmedzené zdroje s alternatívnym použitím.

Okrem prečítania eseje „Ja, ceruzka, zadajte žiakom druhú domácu úlohu vyriešiť príklad z poznámok, ktoré ste im rozdali.

6. Uzavretie a zhrnutie hodiny

Spýtajte sa žiakov, či pochopili všetko učivo, preberané na hodine. Prípadné problémové okruhy im opätovne vysvetlite.

RIEŠENIE DOMÁCEJ ÚLOHY

Racionálne sa rozhodujúci žiak bude päť hodín študovať nemčinu a päť hodín matematiku, a dosiahne tak priemerný prospech 2 (trojka z nemčiny a jednotka z matematiky). Lepší prospech by mohol dosiahnuť, len keby venoval viac času štúdiu nemčiny – čo však zadanie príkladu nepripúšťa.



Ja, ceruzka - krátená verzia



„Som ceruzka – obyčajná drevená ceruzka, akú poznajú všetci ľudia. Možno sa pýtate, prečo som sa práve ja rozhodla spísať svoj rodokmeň. Je to preto, lebo som väčším tajomstvom než západ slnka alebo svitanie. *Žiaden človek na svete ma totiž nedokáže vyrobiť!*“

Vezmite si ma do ruky a prehladnite si ma. Čo vidíte? Nič zvláštne, povieť si asi – trochu dreva, lak, tuha, kúsok plechu a v ňom guma.

Môj rodokmeň začína kmeňom cédra v severnej Kalifornii. Skúste si predstaviť všetky tie píly, laná a nástroje, ktoré sú potrebné na vyťatie cédro, na opracovanie jeho kmeňa, na jeho prepravu a na jeho naloženie do vagónu. Potom si predstavte všetkých tých ľudí, ktorí vyťažili rudu, vyrobili oceľ a vytvarovali ju do podoby píly, sekery, či motora. Iní zasa museli vypestovať konope a ďalší spracovať ho do podoby silného lana. Nezapadnite na ubytovne a na posteľe, v ktorých spali lesní robotníci. Tisíce ľudí sa podieľali na každej šálke kávy a na každej fľaši piva, ktoré títo robotníci držali v ruke.

Cédrové kľady sú potom dopravené do drevospracujúcej továrne v San Leandre, kde sú rozrezané na malé doštičky v dĺžke ceruzky. Tie sú ofarbené a potom vysušené v peci. Koľko zručnosti bolo vynaloženej na výrobu farbiva a sušiacej pece. Že by snáď medzi mojich predkov patrili aj upratovačky v továrni? Samozrejme. A nezabudnite na ľudí z vodnej elektrárne, ktorá dodáva továrni elektrinu.

Moja tuha je sama o sebe veľmi zložitou vecou. Grafit na jej výrobu sa ťaží na Cejlóne v Indickom oceáne. Skúste si predstaviť všetkých tých baníkov a aj ľudí, ktorí vyrábajú papierové vrecia, v ktorých sa grafit preváža, a tých, ktorí vyrobili povrazy na zviazanie vriec, a tých, ktorí ich nakladajú na loď. Na mojom vzniku sa dokonca podieľal aj strážca majáku v prístave.

Grafit sa mieša s mississippským ílom. Pre zvýšenie pevnosti sa pridá sviečkový vosk z Mexika. Moja plechová korunka je z mosadze. Predstavte si ľudí, ktorí ťažia zinok a meď, a tých, ktorý z týchto rúd dokážu vyrábať tenké mosadzné pliešky. Moja guma sa vyrába chemickou reakciou repkového oleja dovezeného z Indonézie a obsahuje pemzu pochádzajúcu z Talianska.

Chcel by snáď ešte niekto oponovať môjmu tvrdeniu, že žiaden človek na tejto planéte ma nedokáže vyrobiť? Milióny ľudí sa podieľali na mojej výrobe a žiaden z nich nevedel o viac než niekoľkých svojich spolupracovníkoch. Nikto z tých miliónoch, vrátane riaditeľa firmy na výrobu ceruziek, sa na mojej výrobe nepodieľal viac než maličkým kúsočkom svojej špeciálnej znalosti.

Dostávam sa k ohromujúcemu faktu: Nikto zo zúčastnených neodviedol svoj kus práce preto, že by ma sám potreboval. Väčšina z nich ma potrebuje menej než dieťa na základnej škole. Ale každý z nich vie, že môže vymeniť svoj príspevok k mojej výrobe za statky, ktoré sám potrebuje.

Je nevyhnutné upozorniť na jeden ešte pozoruhodnejší fakt: moju výrobu neriadil žiaden geniálny organizátor, ktorý by nariaďoval uskutočnenie oných nespočetných činností, vedúcich k môjmu zrodu. Zato sme schopní pozorovať v činnosti neviditeľnú ruku trhu.

Podľa Leonarda E. Reada: Ja, ceruzka

Plnú verziu eseje nájdete na stránke www.hayek.sk



Zadanie hry

Malé a veľké skupiny, jednoduché a zložité systémy

Sto rybárov pracujúcich osem hodín denne naloží 10 000 kilogramov rýb. Rozdelia sa rovným dielom, to znamená, že na každého pripadne 100 kilogramov rýb.

- 1.) Na ďalší deň jeden z rybárov zvýši svoju produktivitu o 50 %. Koľko rýb sa uloví, ak produktivita ostatných rybárov zostáva nezmenená?
Koľko rýb dostane každý rybár, bude sa opäť rozdeľovať rovným dielom?
- 2.) Čo sa stane, ak bude jeden z rybárov pracovať len 4 hodiny a jeho denná produktivita sa tak zníži o 50 percent?
Koľko rýb sa celkovo chytí a koľko pripadne na jedného rybára?
- 3.) Ktorý prípad – 1.) alebo 2.) – bude častejší v skupine 10 ľudí?
Prečo?
- 4.) Ktorý prípad bude častejší v skupine s 1000 ľuďmi?
V skupine s počtom milión ľudí?
- 5.) Je marxistické heslo „Každý podľa svojich možností, každému podľa jeho potrieb“ použiteľné pre rozdeľovanie aj vo veľkých skupinách?
Prečo?
- 6.) Umožňuje trh kooperáciu a spoluprácu nekonečného počtu ľudí?
Je v trhovej ekonomike potrebný zvláštny „dozor“ nad správaním a konaním jednotlivca?



Trhový systém a hranica produkčných možností

Pred čítaním týchto poznámok si prečítajte esej „Ja, ceruzka“, ktorú vám rozdal váš učiteľ alebo vaša učiteľka.

Každá moderná spoločnosť je spoločnosťou výmenných vzťahov. Výmena spája ľudí, ktorí sa navzájom nepoznajú, a ktorých často oddeľujú celé oceány a kontinenty.

V malých spoločnostiach dokáže ľudskú spoluprácu riadiť jedna centrálna autorita. Náčelník kmeňa Apačov zavelí, a jeho kmeň spolupracuje pri výrobe člnov, stanov, lukov a šípov.

Vo väčších spoločnostiach je však nemožné predstaviť si, že by niekto riadil spoluprácu všetkých ľudí. Riadiť skupinu tisíc ľudí je už nemožné; riadiť spoluprácu ľudí v celej krajine s 5,5 miliónmi obyvateľov, alebo dokonca na celom svete, ďaleko presahuje možnosti aj toho najšikovnejšieho manažéra, politika, či počítača.

Úlohu koordinátora spolupráce preto prevzali trhy. Ľudia už nevyrábajú statky len pre svoju vlastnú potrebu: špecializujú sa na výrobu statkov a na poskytovanie služieb, ktoré na trhu vymieňajú za iné statky a služby, ktoré potrebujú oni sami. Výmena je uľahčená existenciou peňazí.

Trh, presnejšie trhový mechanizmus, plní koordináciu funkciu prostredníctvom cien. Ak je o nejaký tovar alebo o nejakú službu (napríklad o ceruzky) vyšší záujem, zvýši sa dopyt a zvýši sa cena tohto tovaru. Výrobca ceruziek vie, že má vyrábať viac ceruziek, a objedná viac cédrového dreva od svojho dodávateľa. Ceny sú signálmi pre výrobcov a pre spotrebiteľov. Vďaka nim ľudia vedia, či sa oplatí rúbať cédrové stromy, dopravovať ich na pílu a vyrábať z nich ceruzky. Vďaka nim ľudia vedia, koľko ceruziek majú vyrábať a komu ich majú predávať.

Koordinácia prostredníctvom trhového mechanizmu je na prvý pohľad chaotická. Celý systém nikto neriadi. Len trhy – živelné, neriadené, chaotické. Sú to však trhy, ktoré prostredníctvom cien ako signálov jedine dokážu okamžite a rýchlo šíriť informácie, nevyhnutné pre naše konanie. Trhy zaručia, že firmy vyrábajú a že spotrebiteľia si môžu vyberať

zo širokej palety rôznych výrobkov a služieb. Trhy napríklad pomáhajú čeliť vyčerpaniu prírodných zdrojov – ak sa nejaký prírodný zdroj, napríklad meď, míňa, jej cena rastie, čo motivuje ľudí hľadať alternatívy pre meď (napríklad objaviť optické káble na šírenie signálu namiesto používaných medených drôtov) alebo hľadať nové technológie, ktorými sa zníži množstvo medi potrebné na jeden výrobok. Vyššia cena medi zároveň motivuje ťažobné spoločnosti, aby začali ťažiť aj z ťažšie dostupných nálezísk, kde sa ťažba pri nižšej cene nevyplácala.

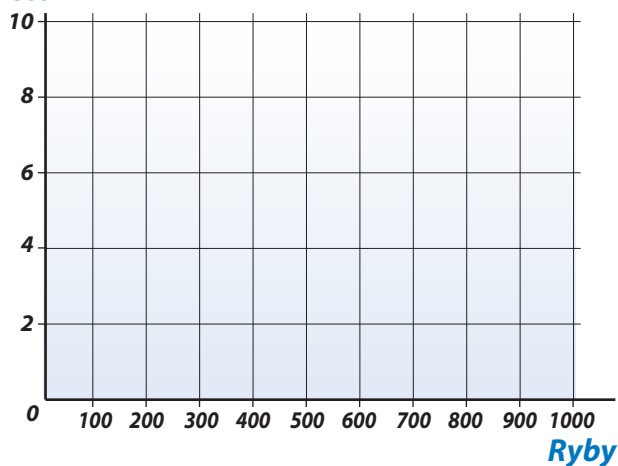
Hranica produkčných možností

Množstvo práce, kapitálu a prírodných zdrojov – výrobných faktorov – je obmedzené. Na čo majú byť tieto výrobné faktory využité?

Ako zjednodušený model nám slúži krivka hranice produkčných možností. Táto krivka zobrazuje možné kombinácie výroby dvoch statkov, ktoré môžeme vyrábať pri danej úrovni zdrojov (t. j. pri danom množstve výrobných faktorov). Body, ktoré ležia na uvedenej krivke, predstavujú úplné využitie všetkých výrobných faktorov. Body pod krivkou znamenajú, že ekonomika nevyužíva svoj potenciál, body nad krivkou nedokáže ekonomika pri danej úrovni zdrojov dosiahnuť. Môže ich však dosiahnuť vďaka investíciám a ekonomickému rastu – v takom prípade sa celá hranica produkčných možností posunie doprava nahor.

Na toto miesto si nakreslite krivku hranice produkčných možností – príklad rybárov, ktorí buď lovia ryby alebo vyrábajú siete - ktorú vám počas hodiny vysvetlí váš učiteľ.

Siete



	Rybárske siete (kusy)	Ryby (kg)
A	10	0
B	8	260
C	6	500
D	4	700
E	2	850
F	0	950



DOMÁCA ÚLOHA

Úloha 1:

Rozhodujete sa, koľko hodín týždenne venujete štúdiu nemeckého jazyka a koľko hodín venujete štúdiu matematiky. Chcete dosiahnuť čo najlepší priemerný prospech. Týždenne ste schopný a ochotný štúdiu venovať desať hodín.

Nasledujúca tabuľka vám poskytuje východiskové údaje pre rozhodovanie:

Týždenný počet hodín venovaný nemčine	Známka z nemčiny	Týždenný počet hodín venovaný matematike	Známka z matematiky
10	1	5	1
7	2	4	2
5	3	3	3
3	4	2	4
1	5	1	5

Úloha: Určite, ako rozdelíte svoj vzácny zdroj (čas) medzi štúdium angličtiny a ekonómie tak, aby ste dosiahli čo najlepší priemerný prospech.

Riešenie:



POUŽITÁ LITERATÚRA

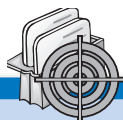
Zdroje štúdia

- www.ekonomiahrou.sk
- <http://www.ceed.cz/ekonómie/vyroba19.htm>
- http://en.wikipedia.org/wiki/Production_possibility_frontier

Cenový systém

Ako rozdeľovať vzácne zdroje efektívne a spravodlivo?

CIEĽ LEKCIE



Prostredníctvom tejto lekcie žiaci na základe vlastnej skúsenosti z dražby „vzácneho“ predmetu pochopia, že pre koordináciu trhových subjektov zohrávajú nepostrádateľnú úlohu ceny a cenový mechanizmus. Rozdeľovanie vzácných zdrojov prostredníctvom trhového mechanizmu (s využitím cien, ktoré sa formujú na trhu) je najefektívnejším a najspravodlivejším systémom.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Trhový mechanizmus, ako neviditeľná ruka, v zmysle tisícok vzájomných interakcií jednotlivých ľudí, koordinuje ich spoluprácu. Prostredníctvom cien prenáša informácie o tom, čo si ľudia želajú, čo potrebujú, a odovzdáva ich výrobcovi. Trhový spôsob rozdeľovania vzácných statkov a služieb je najefektívnejší preto, lebo iba prostredníctvom cien ľudia dokážu koordinovať svoje aktivity tak, aby boli čo najlepšie uspokojované ich potreby a želania (najviac boli uspokojované tie najintenzívnejšie). Trhový spôsob rozdeľovania vzácných statkov a služieb je najspravodlivejší preto, lebo vďaka cene ako meradlu hodnoty sa vzácne statky a služby dostávajú k tým, ktorí si ich najviac cenia.

DOMÁCA ÚLOHA



Nezabudnite skontrolovať úlohu z lekcie 6.

Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha s ktorou by žiaci na tejto hodine pracovali.

07

ZÁKLADNÉ POJMY



- trhový mechanizmus
- cenový systém
- trhová koordinácia
- podnety
- dopyt
- ponuka
- výrobca
- spotrebiteľ (kupujúci – predávajúci)

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- vzácny predmet
- hárok papiera
- esej „Ja, ceruzka“

Metódy

- výklad
- ekonomická hra „Dražba“
- diskusia
- prezentácia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Výklad	10
2. Ekonomická hra – dražba	30
3. Zhrnutie	5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti



Ekonomía je veda o voľbe. Hlavným problémom, ktorý rieši, je problém vzácnosti. Zatiaľ čo ľudské potreby a želania sú neobmedzené, zdroje, ktorými ich môžeme uspokojovať, obmedzené sú. Hovoríme, že sú vzácne.

Ekonomía teda rieši problém, ako rozdeľovať vzácne, obmedzené zdroje na uspokojovanie rôznych ľudských potrieb a želaní. *Zdroje majú alternatívne použitie* – nielen v tom, že jeden zdroj je možné použiť (alokovať) na rôzne účely (napríklad z vyťaženého dreva je možné postaviť plot, vyrobiť nábytok, alebo postaviť dom), ale aj v tom, že jeden vzácny zdroj alebo statok je možné rozdeliť medzi rôznych ľudí (pre koho bude mať daný statok väčší úžitok?).

V malých skupinách je problém *alokovania a rozdeľovania zdrojov* riešiť rôznymi spôsobmi – napríklad rozhodnutím náčelníka indiánskeho kmeňa¹. Vo väčších skupinách – mestá, národy, krajiny, globálny obchod – však takéto niečo nie je možné. Ľudí, ktorí tvoria modernú spoločnosť, je príliš veľa na to, aby sa dokázali navzájom poznať, poznať svoje jednotlivé potreby a možnosti.

Napriek tomu však spoločnosť dokáže fungovať a ľudia dokážu svoje správanie koordinovať. Fakt, že keď napríklad potrebujeme nejaký predmet a dostaneme ho kúpiť v najbližšom obchode, by sa dal v skutočnosti považovať za malý zázrak. Ako výrobca vedel, že budeme potrebovať práve daný predmet a vyrobil ho, aby na nás čakal na pulte predajne?

Správnou odpoveďou je: trhovú mechanizmus. Trh, ako neviditeľná ruka, v zmysle tisícok vzájomných interakcií jednotlivých ľudí, koordinuje ich správanie. Prostredníctvom cien prenáša informácie o tom, čo si ľudia želajú, čo potrebujú, a odovzdáva ich výrobcovi. *Ceny sú signály pre ekonomickú aktivitu*. Rastúce ceny signalizujú väčší záujem o daný statok (alebo jeho nedostatok), čím motivujú výrobcov buď viac vyrábať (a naplniť tak želania spotrebiteľov), alebo motivujú spotrebiteľov hľadať lacnejšie alternatívy k danému statku (a naplniť tak svoje potreby a želania iným spôsobom).

Fungovanie trhového mechanizmu a cenového systému odráža ďalší základný ekonomický princíp, ktorý je náplňou tejto lekcie: ľudia sú nútení konať ekonomicky, voliť a rozhodovať sa medzi alternatívnym využitím vzácných zdrojov. Či už vedome alebo nevedome, pri svojom rozhodovaní vždy porovnávajú náklady a prínosy každej alternatívy, a volia si tú, ktorá im prináša *najvyšší očakávaný úžitok*. Tomuto procesu rozhodovania hovoríme *racionálne konanie spotrebiteľa*. Hoci sa niekedy ex post môže ukázať rozhodnutie ako nesprávne, v čase samotného rozhodnutia sa každý človek rozhoduje vždy pre alternatívu, ktorá sa mu zdá najlepšia.

Každé rozhodnutie so sebou vždy prináša náklady. Ekonomía vždy zdôrazňuje, že neexistuje taká voľba, také rozhodnutie, ktoré by zároveň neznamenal aj vznik nákladov. Z pohľadu ekonómov náklady predstavujú takzvané *náklady obetovaných príležitostí* – subjektívnu hodnotu statkov alebo služieb, ktorých sme sa vzdali. Inými slovami, náklady z ekonomického pohľadu predstavujú hodnotu druhej najlepšej alternatívy voči tej, ktorú sme zvolili.

V rámci tejto lekcie by si žiaci mali zopakovať a prípadne aj definitívne pochopiť všetky základné a dôležité pojmy a princípy ekonomie: trh, úloha cien, náklady obetovanej príležitosti. Mali by pochopiť, že cenový systém je pri rozdeľovaní zdrojov najefektívnejší a najspravodlivejší.

Trhový spôsob rozdeľovania vzácných statkov a služieb je najefektívnejší preto, lebo iba prostredníctvom cien ľudia dokážu koordinovať svoje aktivity tak, aby boli čo najlepšie uspokojované ich potreby a želania (najviac boli uspokojované tie najintenzívnejšie). Bez existencie cien by sme nedokázali robiť žiadne ekonomické rozhodnutia, nedokázali by sme porovnávať rôzne hodnoty – nebola by možná ekonomická kalkulácia.

Trhový spôsob rozdeľovania vzácných statkov a služieb je najspravodlivejší preto, lebo vďaka cene ako meradlu hodnoty sa vzácne statky a služby dostávajú k tým, ktorí si ich najviac cenia. Ceny v sebe odrážajú náklady obetovanej príležitosti – ak si človek kúpi (vymení) jeden tovar službu, nemôže už za dané peniaze či obetované statky získať iný tovar alebo službu.

1 Pre detailnejší opis tejto problematiky viď lekcia 6 – Trhová koordinácia a hranica produkčných možností.

Samozrejme, aj rozdeľovanie prostredníctvom trhu – s využitím cenového mechanizmu – má svoje nevýhody. To, že umožňuje rozdeľovať vzácne statky tým, ktorí si ich najviac cenia, neznamená vždy, že ich dostanú tí, ktorí ich najviac potrebujú. Samotný trhový systém nerieši otázky morálnosti či nemorálnosti ľudského konania – je len taký morálny, akí morálni sú jednotliví ľudia. Ponecháva priestor napríklad pre charitu a filantropické konanie, no zároveň nezaručuje, že sa naplnia túžby a potreby každého človeka. To je dôvodom pre zásahy zo strany štátu v rámci jeho redistribučnej politiky. Bez trhu a bez cenového systému by sme však nedokázali ako moderná spoločnosť existovať, a preto musia byť tieto zásahy rozumné a obmedzené, aby príliš nenarúšali a nedeformovali informačné a koordinačné funkcie trhového mechanizmu.



Metodický úvod:

Táto lekcia je ďalšou z tých lekcí v učebnici, ktorá sa zaoberá problematikou ekonomického kolobehu a výrobných faktorov – čiže toho, čo sú to výrobné faktory, aké sú jednotlivé subjekty v ekonomike, ako na seba navzájom pôsobia a ako svoju spoluprácu koordinujú.

Cieľom tejto lekcie je jasne vysvetliť, prečo sú trhovú mechanizmus a cenový systém pre modernú spoločnosť nepostrádateľné. Využitie tejto lekcie by malo preto nadviazať prinajmenšom na využitie lekcie č. 1 z tejto učebnice. Ak sa rozhodnete nevyužiť predchádzajúcu lekciiu číslo 6 (Trhový systém a hranica produkčných možností), je viac než vhodné využiť aspoň esej „Ja, ceruzka“ pre výklad fungovania cenového mechanizmu (táto esej je priložená k lekcii č. 6).

1. Pripomeňte žiakom, že ekonómia je veda o voľbe – o rozhodovaní sa.

Základným ekonomickým problémom je to, že zatiaľ čo ľudské potreby a želania sú neobmedzené, zdroje (statky a služby), ktorými ich môžeme uspokojovať, obmedzené sú. Preto ľudia musia voliť – rozhodovať sa, ako využijú rôzne vzácne statky, ktoré majú alternatívne použitie.

Vysvetlite, že ekonómia skúma problém rozdeľovania vzácných zdrojov a alokácie (využitia) zdrojov. V najbližších minútach si vysvetlite, ako riešiť problém rozdeľovania zdrojov. Povedzte žiakom, že chápete, že teória sa im môže zdať nudná, a preto si tento problém vysvetlite na konkrétnom príklade.

2. Vyzvite žiakov aby vám pomohli vyriešiť problém rozdeľovania vzácného a obmedzeného zdroja.

Hodinu vedzte nasledovne (namiesto trička môžete použiť akýkoľvek iný predmet, o ktorom predpokladáte, že by ň žiaci mohli javiť záujem, prípadne dodatočné body z predmetu alebo jednotku z ekonomie...)

A. Mám jedno tričko. Kto ho chce?

Pravdepodobne sa prihlási väčšina žiakov.

Vysvetlite žiakom, že predmet, ktorý máte, je vzá-

ným statkom – pretože je obmedzený a preto, že sa nájdu ľudia, ktorí by ho chceli. Povedzte im, že vzácnosť je podmienka, ktorej musíme čeliť v každej chvíli nášho života. Problém vzácnosti a obmedzenosti zdrojov musia riešiť tak jednotlivci, ako aj celé spoločnosti – presne tak, ako to teraz budete robiť vy.

Uistite žiakov, že predmet, ktorý im ponúkate (tričko) na konci hodiny naozaj niektorý z nich dostane – nezahrávate sa s nimi, naozaj im ho chcete dať.

B. Spýtajte sa žiakov „Ako mám rozhodnúť, komu z vás ho dať?“ Aké kritériá môžem pri rozdeľovaní použiť? Navrhните mi rôzne spôsoby, budeme ich písať na tabuľu.

Žiaci spravidla navrhujú napríklad: lotéria, kto tričko najviac potrebuje, kto je najstarší, kto najďalej doskočí, kto má najlepší prospech, kto zaplatí viac, roztrhať ho na kúsky, budeme si ho požičiavať, silnejší berie.

Neodmietajte žiadne odpovede zo strany žiakov, všetky spíšte na tabuľu. Ak však niektorý z hlavných spôsobov bude na tabuli chýbať, dopĺňajúcimi otázkami k nemu žiakov dovedte. Na tabuli by nemali chýbať najmä: lotéria, cena (kto zaplatí viac), silnejší berie, prvý príde – prvý berie, potreba (kto najviac potrebuje), rozdelenie (roztrhať na kúsky), zásluhy (napr. najlepší prospech).

C. Rozdeľte žiakov na skupiny podľa počtu spôsobov rozdeľovania napísaných na tabuli. Každá skupina si vyberie jeden zo spôsobov, napísaných na tabuli a spíše všetky výhody a nevýhody takého spôsobu rozdeľovania.

D. Prečítajte výsledky práce skupín. Spýtajte sa žiakov: ktorý spôsob sa vám zdá byť najvýhodnejším a prečo?

Žiaci opíšu výhody a nevýhody jednotlivých spôsobov. Diskutujte s nimi o nich.

Pri každom spôsobe privedte žiakov k tomu, aby sa zamysleli nad tým, čo by sa v spoločnosti zmenilo, keby sa ich spôsob rozdeľovania začal všeobecne používať pri rozdeľovaní potravín (kto nepracuje, nech neje), vzdelania (kto nechodí do školy, nenaučí sa čítať), lekárskej starostlivosti (ak nebudeme liečiť narkomana, ktorý dostal žltacku, zvyšujeme nebez-

pečie ochorenia žltackou pre ostatných). Dostali by sa tieto služby tým, ktorí ich najviac potrebujú? Ktorí si ich najviac zaslúžia? Ktorí ich najviac chcú?

E. Vysvetlite žiakom, že ekonómia si dáva záležať na tom, aby ľudia robili svoje rozhodnutia čo najpozornejšie.

Ľudia sa rozhodujú a rozhodovanie vždy znamená voľbu – výber medzi rôznymi alternatívnymi riešeniami, alternatívnymi rozhodnutiami. Každé rozhodnutie teda so sebou automaticky prináša aj náklady. Pri každom rozhodnutí je nákladom obetovaná príležitosť – teda prínos z druhej najlepšej alternatívy, pre ktorú sme sa však nerozhodli.

F. Zadefinujte teda znova, čo je problémom, ktorý riešite: Problémom je rozhodnúť, kto z triedy dostane tričko. Aké sú alternatívy riešenia? Všetky, ktoré sú napísané na tabuli.

G. Spýtajte sa žiakov, aké kritériá musíme brať do úvahy pri rozdeľovaní vzácnych zdrojov.

Odpovede sú rôzne, ale spravidla ide o spravodlivosť, rovnosť, potrebu, ochotu obetovať niečo (zaplatiť), efektívnosť.

Diskutujte so žiakmi o tom, ktoré z týchto kritérií sú najdôležitejšie. Počas diskusie zdôraznite, že sa to môže líšiť (spôsob rozdeľovania zdravotnej starostlivosti môže podliehať iným kritériám, než spôsob rozdeľovania CD-čiek s hudbou Britney Spears).

H. Spravidla sa v tejto časti rozprúdi bohatá diskusia, ktorú by mal učiteľ ukončiť nasledovným zhrnutím: Existuje mnoho spôsobov rozdeľovania, žiaden nie je dokonalý, no rozdeľovanie pomocou cien je najefektívnejšie a najspravodlivejšie.

Najefektívnejší preto, lebo iba prostredníctvom cien ľudia dokážu koordinovať svoje aktivity tak, aby boli čo najlepšie uspokojované ich potreby a želania (najviac boli uspokojované tie najintenzívnejšie).

Trhový spôsob rozdeľovania vzácnych statkov a služieb je najspravodlivejší preto, lebo vďaka cene ako meradlu hodnoty sa vzácne statky a služby dostávajú k tým, ktorí si ich najviac cenia. Ceny v sebe

odrážajú náklady obetovanej príležitosti – ak si človek kúpi (vymení) jeden tovar službu, nemôže už za dané peniaze či obetované statky získať iný tovar alebo službu.

Prostredníctvom cien navyše dokážu aj obrovské a početné spoločnosti koordinovať svoje aktivity, čím sa rieši druhý problém, ktorý bol spomenutý v úvode výkladu – alokácia zdrojov. Pri vzácnych zdrojoch totiž nejde len o to, určiť, kto dostane tričko – ešte predtým treba vyriešiť iný problém vzácnosti – či z látky, ktorá je k dispozícii, vôbec vyrobiť tričko, alebo niečo iné, napríklad ponožky. Tento problém rieši trh, prostredníctvom cenového mechanizmu.

(Na tomto mieste je vhodné doplniť výklad o príklad „Ja, ceruzka“ z lekcie číslo 6 – buď odvolávkou na látku, ktorú ste už prebrali, alebo využitím časti z tejto lekcie vo výklade).

Navyše, bez existencie cien by sme nedokázali robiť žiadne ekonomické rozhodnutia, nedokázali by sme porovnávať rôzne hodnoty – nebola by možná ekonomická kalkulácia. Ako by spoločnosť existovala, keby nedokázala napríklad porovnať hodnotu chleba, mäsa a traktora, pretože by neexistovali ceny?

I. V tých málo prípadoch, keď sa cena nedá využiť ako najspravodlivejší systém (zaistenie určitého sociálneho minima, aby nikto neumrel od hladu; poskytovanie základnej zdravotnej starostlivosti) väčšinou iný spôsob rozdeľovania určuje štát.

Aké sú tieto spôsoby, a fungujú? Diskutujte so žiakmi. Napríklad – zdravotná starostlivosť poskytovaná každému „zdarma“ vedie k tomu, že je priveľká spotreba liekov, dlhé rady v čakárňach u lekárov a nemocnice sa zadlžujú; vzdelanie zadarmo znamená, že na vysokých školách často študujú aj takí študenti, ktorí o vzdelanie v skutočnosti nemajú záujem. Niektoré mestá a obce rozdeľujú sociálne byty medzi uchádzačov lotériou, lebo uchádzačov je omnoho viac ako bytov, preto mnohí nie sú uspokojení a často byt nedostanú tí, ktorí ho v skutočnosti najviac potrebujú... atď.

3. Uzavretie a zhrnutie hodiny

Spýtajte sa žiakov, či pochopili všetko učivo preberané na hodine. Prípadné problémové okruhy im opätovne vysvetlite.

Uzavrite hodinu tým, že ich necháte definitívne rozhodnúť, kto dostane tričko. Ak žiaci pochopili výklad, zrejme navrhnú, aby tričko dostal ten, kto zaň najviac zaplatí. Buď prijmite túto možnosť (vyskúšajú si „efektivitu“ cenového mechanizmu na vlastnej koži), alebo - ak nechcete prijímať od žiakov peniaze – povedzte im to a rozhodnite, že tričko dostane ten, kto je zaň ochotný najviac obetovať „nepeňažne“ (napríklad – počet týždňov utierania tabule na hodinách tohto predmetu, vypracovanie seminárnej práce na tému rozdeľovanie a alokácia zdrojov v najväčšom rozsahu, a podobne...).

Nezabudnite predmet nakoniec naozaj jednému žiakovi odovzdať.



Cenový systém

Ekonomia je veda o voľbe. Hlavným problémom, ktorý rieši, je problém vzácnosti. Zatiaľ čo ľudské potreby a želania sú neobmedzené, zdroje, ktorými ich môžeme uspokojovať, obmedzené sú. Hovoríme, že sú vzácne.

Ekonomia teda rieši problém, ako rozdeľovať vzácne, obmedzené zdroje na uspokojovanie rôznych ľudských potrieb a želaní.

Zdroje majú alternatívne použitie – môžeme ich rôzne alokovať a rôzne rozdeľovať.

Alokácia: rozhodnutie, ako využiť daný zdroj (čo vyrábať). Napríklad musíme rozhodnúť, či máme z vyťaženej dreva postaviť plot, vyrobiť nábytok alebo postaviť dom.

Rozdeľovanie: rozhodnutie, kto dostane vzácny statok (zdroj). Napríklad, keď sa rozhodneme z vyťaženej dreva vyrobiť skriňu, kto ju dostane?

Kvôli vzácnosti statkov a služieb sú ľudia nútení konať ekonomicky. Musia sa rozhodovať medzi alternatívnym využitím – t.j. alokáciou a rozdeľovaním – vzácných zdrojov.

Či už vedome alebo nevedome, pri svojom rozhodovaní vždy porovnávajú náklady a prínosy každej alternatívy, a volia si tú, ktorá im prináša najvyšší očakávaný úžitok. Tomuto procesu rozhodovania hovoríme racionálne konanie spotrebiteľa.

V malých skupinách je problém alokovania a rozdeľovania zdrojov riešiť rôznymi spôsobmi. Náčelník malého indiánskeho kmeňa Apačov rozhodne, či treba vyrábať člny, stany alebo luky, a kto ich dostane.

Vo väčších skupinách – mestá, národy, krajiny, globálny obchod – však takéto niečo nie je možné. Ľudí, ktorí tvoria modernú spoločnosť, je príliš veľa na to, aby sa dokázali navzájom poznať, príliš veľa na to, aby poznali svoje jednotlivé potreby a možnosti. Preto využívajú **trhový mechanizmus a cenový systém**.

Len vďaka trhovému mechanizmu dostaneme v obchode kúpiť práve to, čo potrebujeme. Výrobca nepozná naše túžby, želania a potreby – vďaka trhu však vie o našej ochote zaplatiť za daný tovar alebo

službu a preto vie, že sa ju oplatí vyrábať a dodať do obchodu pri našom dome.

Trh, ako neviditeľná ruka, prostredníctvom cien prenáša informácie o tom, čo si ľudia želajú, čo potrebujú a odovzdáva ich výrobcovi. Ceny sú signály pre ekonomickú aktivitu. Rastúce ceny signalizujú väčší záujem o daný statok (alebo jeho nedostatok), čím motivujú výrobcov buď viac vyrábať (a naplniť tak želania spotrebiteľov), alebo motivujú spotrebiteľov hľadať lacnejšie alternatívy k danému statku (a naplniť tak svoje potreby a želania iným spôsobom).

Trhový spôsob alokácie a rozdeľovania vzácných statkov a služieb prostredníctvom cien je najefektívnejší a najspravodlivejší.

Najefektívnejší je preto, lebo iba prostredníctvom cien ľudia dokážu koordinovať svoje aktivity tak, aby boli čo najlepšie uspokojované ich potreby a želania (najviac boli uspokojované tie najintenzívnejšie).

Bez existencie cien by ľudia nedokázali koordinovať svoje aktivity. Nikto by nevedel, akú má čo hodnotu, čo treba vyrábať, čoho je naopak nadbytok a je to nepotrebné, do čoho investovať, a podobne. Rozhodovať o všetkom lotériou, systémom prvý príde-prvý melie, systémom silnejší víťazí, a podobne, je dlhodobo neudržateľné.

Najspravodlivejší je preto, lebo vďaka cene ako meradlu hodnoty sa vzácne statky a služby dostávajú k tým, ktorí si ich najviac cenia, k tým, ktorí sú pre ne najviac ochotní obetovať.

Samozrejme, aj rozdeľovanie prostredníctvom trhu – s využitím cenového mechanizmu – má svoje nevýhody. Trh nie je morálny ani nemorálny – je to len mechanizmus. Dokáže zabezpečiť najefektívnejšie fungovanie spoločnosti, ale nedokáže zabezpečiť, že každý dostane to, po čom túži alebo čo najviac potrebuje. Preto pri niektorých službách (zdravotníctvo, školstvo) vypomáha trhovému spôsobu rozdeľovania aj štát.

Bez trhu a bez cenového systému by sme však nedokázali ako moderná spoločnosť existovať. Preto musia byť štátne zásahy doň rozumné a obmedzené, aby príliš nenarúšali a nedeformovali informačné a koordinačné funkcie trhového mechanizmu.

DOMÁCA ÚLOHA



Prefoťte si pomôcku „Život pri jazere“, prečítajte si ju a na nasledujúcu hodinu si svoju kópiu prineste.

POUŽITÁ LITERATÚRA



- Lekcia 6. - Trhový systém a hranica produkčných možností, *Komenského učebnica ekonómie*. Nadácia F. A. Hayeka, Bratislava

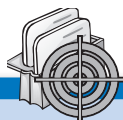
Zdroje štúdia:

- www.ekonomiahrou.sk

Úloha vlády v trhovej ekonomike

08

CIEĽ LEKCIE



Žiaci dokážu opísať a vysvetliť úlohu vlády v ekonomike. Dokážu diskutovať o vládnych zásahoch, o ich prínosoch, ale aj o problémoch, ktoré môžu spôsobiť. Žiaci pochopia podstatu verejných statkov a externalít a dokážu diskutovať o tom, či je štát potrebný pre riešenie týchto dvoch problémov.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



V trhovej ekonomike je veľká väčšina statkov a služieb efektívne zabezpečovaná a poskytovaná súkromným sektorom. Úloha vlády je preto v trhovej ekonomike vždy veľmi obmedzená. Vo výnimočných prípadoch, ktoré sa nazývajú trhovými zlyhaniami, však dochádza buď k nedostatku niektorých statkov alebo služieb či naopak k ich systematickej nadprodukcii. V takejto situácii môže byť aktívna vládna intervencia žiadúca - a to buď na to, aby vláda pomohla ujasniť a vymáhať vlastnícke práva, alebo na to, aby zabezpečila ponuku verejných statkov, ktoré súkromný sektor nedokáže poskytnúť v dostatočnom množstve. Inou z úloh vlády je naprávanie niektorých pozitívnych alebo negatívnych externalít s cieľom zlepšiť efektívnosť fungovania ekonomiky.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine rozdajte žiakom kópie pomôcky „Život pri jazere“ (prípadne stačí, ak im rozdáte 2 – 3 kópie, aby si ich sami rozmnožili). Za domácu úlohu si žiaci musia celé zadanie prečítať a rozmyšľať nad ním. Na túto hodinu si každý žiak musí vlastnú kópiu zadania priniesť – zdôraznite to. Žiaci nemusia nič písať, ani si odpovede pripravovať – stačí, keď budú oboznámení so zadáním a chvíľu nad ním poviažujú.

ZÁKLADNÉ POJMY



- trhovú ekonomiku
- vládne zásahy – aktívna politika vlády
- externality – pozitívne a negatívne
- verejné statky
- čierni pasažieri

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Život pri jazere“
- priesvitka „Funkcie vlády“
- priesvitka „Zadanie písomky“

Metódy

- diskusia
- ekonomická hra

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Diskusia.....	15
2. Aktivita s „falošnou“ písomkou – hra na verejné statky	15
3. Aktivita „Život pri jazere“	15

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Nauka o spoločnosti
Základy ekonómie



Trhová ekonomika funguje najmä vďaka súkromnému sektoru. Aj na Slovensku je veľká väčšina statkov a služieb vytváraná súkromným sektorom. Súkromné firmy vytvárali v roku 2007 viac než 92 % hrubého domáceho produktu na Slovensku.

Jedným z hlavných znakov trhovej ekonomiky je to, že v nej vláda zohráva len veľmi obmedzenú úlohu. To však neznamená, že dva hlavné trhové subjekty – domácnosti a firmy – fungujú úplne bez vládných zásahov. V niektorých prípadoch totiž prínosy vládnej intervencie môžu prevýšiť jej náklady. Nikdy však nesmieme zabúdať na to, že každý vládny zásah prináša nielen pozitívne účinky, ale vždy má aj svoje náklady a negatíva.

Základnou úlohou vlády je vytváranie pravidiel hry. Vláda vytvára právny systém – zákony a nástroje na ich vymáhanie. V prostredí, ktoré je takto vládou vytvorené, funguje celá trhová ekonomika. Aj bez aktívnych zásahov je teda vláda kľúčovým subjektom, ktorý určuje správanie sa všetkých ostatných subjektov na trhu.

Vo výnimočných prípadoch existuje dôvod aj pre aktívne zásahy vlády do ekonomiky. Dôvodom pre ne sú najmä takzvané *trhové zlyhania*. Za dve najvýznamnejšie trhové zlyhania bývajú označované existencia *verejných statkov* a existencia *pozitívnych a negatívnych externalít*.

Verejné statky

Verejné statky sú tovary alebo služby, ktoré nedokáže súkromný sektor efektívne poskytovať, a to z dôvodu nedeliteľnosti ich spotreby a nevyhlúčiteľnosti z ich spotreby.

Nedeliteľnosť znamená, že ak jeden človek spotrebúva daný statok alebo službu, nebráni to ostatným, aby ich spotrebúvali tiež.

Nevylúčiteľnosť znamená, že akonáhle je daný statok alebo služba poskytovaný, je takmer nemožné zabrániť jednotlivcom, aby ho nemohli spotrebúvať, hoci zaň neplatia.

Typickým príkladom verejného statku je národná obrana. Keď štát zabezpečuje obranu svojho územia, môžu jej prínosy využívať všetci ľudia na danom území. Je nemožné rozdeliť občanov na tých, ktorých štát chráni pred útokom iného štátu a na tých,

ktorí takúto ochranu nedostanú.

Vláda však často poskytuje aj statky, ktoré sa nevyznačujú nedeliteľnosťou a nevyhlúčiteľnosťou. V takomto prípade však ide o intervenciu vlády, ktorá je motivovaná iným konaním než trhovým zlyhaním.

Externality

Externality vznikajú, ak sú náklady alebo prínosy spojené s výrobou alebo spotrebúvaním statku alebo služby prenášané na tretie strany, ktoré daný statok nevyrábajú alebo neznášajú náklady za jeho spotrebu. Ide vlastne o vonkajšie účinky rozhodnutí a činností trhových subjektov. Môžeme povedať, že ide o presun nákladov alebo prínosov výroby alebo spotreby na tretie strany.

Pozitívna externalita znamená, že činnosť trhového subjektu je príčinou bezplatného upokojuvania potrieb iných subjektov. Typickým príkladom pozitívnej externality môže byť základné vzdelanie – spoločnosť ako celok profituje z toho, ak všetci ľudia vedia čítať a písať. Pozitívne externality sú často dôvodom toho, aby vláda podporovala alebo poskytovala nejakú činnosť – v našom príklade poskytovala bezplatné základné školstvo alebo bezplatné očkovanie proti čierne kiahňam.

Negatívna externalita znamená, že ekonomický subjekt úmyselne alebo neúmyselne čiastočne alebo vôbec neplatí za (nekompenzuje) výrobné faktory, ktoré používa. Typickým príkladom negatívnych externalít je znečistenie ovzdušia alebo dopravná záпча. V prvom prípade podnik, vyrábajúci statky, spôsobuje svojou činnosťou zhoršenie ovzdušia pre celú spoločnosť. V druhom prípade individuálna spotreba – jazda autom – spôsobuje spomalenie dopravy pre všetkých šoférov.

Ako hovorí základná ekonomická poučka, ľudia svojim správaním reagujú na pozitívne a negatívne podnety zo svojho okolia. V prípade verejných statkov a externalít sú ľudia motivovaní stávať sa *čiernymi pasažiermi*.

Čierny pasažier je trhovým subjektom, ktorý získava benefit z určitého statku alebo služby bez toho, aby zaň zaplatil – poskytovateľ daného statku mu nedokáže zabrániť v jeho spotrebe. To vedie k podvýrobe – k menšiemu než optimálnemu poskytovaniu daného statku – ak je jeho produkcia ponechaná výlučne na súkromný sektor.

V prípade negatívnych externalít majú zasa ľudia motiváciu prenášať ich náklady na iných ľudí, čo vedie k nadprodukcii – k vyššiemu než optimálnemu poskytovaniu daného statku – ak je jeho produkcia ponechaná výlučne na súkromný sektor.

Takéto situácie môžu viesť k potrebe zásahu vlády, ktorý je však oprávnený iba vtedy, ak jeho prínosy prevýšia jeho náklady.



Táto lekcia sa zaoberá dôležitou otázkou – v akej miere má vláda zasahovať do ekonomiky? Jej cieľom je, aby si žiaci jasne uvedomili, že trhovú ekonomiku je založená najmä na činnosti súkromného sektora a úloha vlády v nej má byť vždy čo najobmedzenejšia. Vláda však má niekoľko dôležitých úloh. Pri rozhodovaní o potrebe vládnej intervencie však musíme brať do úvahy jej prínosy, ale aj jej náklady.

Žiaci by si mali uvedomiť, že úspech vládnej politiky závisí do značnej miery na tom, ako ovplyvní správanie ľudí a podnety, ktoré ich správanie ovplyvňujú.

V prvej časti žiaci diskutujú o základných úlohách vlády. V dvoch nasledujúcich aktivitách im učiteľ hravou formou objasní, čo sú to verejné statky a externalita a aké problémy ich existencia vyvoláva.

1. Položte žiakom otázku, aké úlohy majú štát a vláda – aké činnosti by mali vykonávať, čo by mali robiť a čo nie.

Všetky rozumné odpovede zapíšte na tabuľu. Odpovede sa budú zrejme rôzniť v každej skupine žiakov, pravdepodobne však medzi nimi nebudú chýbať napríklad tieto: výstavba ciest, školstvo, zdravotná starostlivosť, pomoc chudobným a telesne postihnutým, národná bezpečnosť, polícia, súdy...

2. Pripomeňte žiakom, že základným znakom trhovej ekonomiky je obmedzená úloha vlády.

V trhovej ekonomike je teda väčšina rozhodnutí prijímaná jednotlivými spotrebiteľmi a súkromnými výrobcami. Čistá trhovú ekonomiku býva označovaná ako laissez-faire a znamená, že štát do nej vôbec nezasahuje a necháva ju fungovať bez akýchkoľvek intervencií. Takáto ekonomika však v skutočnosti nejestvuje.

Ekonomovia sa vo všeobecnosti zhodujú na tom, aké sú základné úlohy vlády v ekonomike. Na jednej jasnej hranici sa však nikdy nezhodli.

3. Ukážte žiakom priesvitku „Funkcie vlády“ a povedzte im, že väčšina ekonómov sa zhoduje na tom, že toto sú činnosti, ktoré by vláda mala v ekonomike vykonávať.

Povedzte im, že o chvíľu si zahráte dve aktivity, ktorými budete tieto úlohy vlády prakticky demonštrovať. Najprv si však postupne vysvetlíte všetky tieto vymenované úlohy vlády. Žiaci si nemusia písať poznámky, pretože im ich dáte namnožené na konci hodiny.

A. Právny systém

Vláda musí, podobne ako to platí napríklad aj v športe, vytvárať pravidlá hry a vymáhať ich plnenie. Vláda preto prostredníctvom zákonov a rôznych inštitúcií vytvára právny systém. Ochranu a vymáhanie pravidiel zabezpečuje prostredníctvom polície, spravodlivé plnenie pravidiel hry prostredníctvom nezávislých súdov.

Z ekonomického pohľadu je najdôležitejším pravidlom ochrana súkromného vlastníctva. Trhovú ekonomiku, v ktorej vláda nedokáže zabezpečiť ochranu súkromného vlastníctva, nemôže nikdy dobre fungovať. Spravidla bez ekonomickej slobody neexistuje navyše ani politická sloboda. Význam vlastníckych práv je vysvetlený v lekcii číslo 2. Toto je základná funkcia vlády. Vláda, ktorá nedokáže efektívne a spravodlivo vytvárať a vymáhať pravidlá hry, spravidla zlyháva aj pri plnení ostatných funkcií.

B. Verejné statky

Niektoré statky a služby, ako je napríklad národná obrana, nedokáže trh poskytovať v dostatočnom množstve. Tieto statky a služby môžu niektorí ľudia zneužívať ako čierni pasažieri bez toho, aby za ne platili, pretože keď ich raz niekto začne poskytovať, nedokáže nikoho vylúčiť z ich spotreby. Takéto statky sa nazývajú verejnými statkami a väčšinou ich buď priamo poskytuje vláda, alebo vláda podporuje súkromné subjekty, aby ich poskytovali.

C. Externalita

V trhovej ekonomike sú optimálne množstvo a cena jednotlivých statkov a služieb určované trhom – prienikom ponuky a dopytu. Niekedy sa však môže stať, že cena alebo množstvo, ktoré sú výsledkom pôsobenia trhového mechanizmu, nie sú pre spoločnosť najlepšie. Stáva sa to vtedy, ak je časť nákladov alebo prínosov z nejakej činnosti prenášaná na tretie strany. Takúto situáciu nazývame externalitami.

Príkladom môže byť znečistenie životného prostredia. Ak veľká chemická fabrika svojou činnosťou spôsobuje znečistenie okolitých lesov, riek a obcí, znamená to, že spôsobuje iným ľuďom náklady, ktoré sama neplatí. Ide o príklad takzvanej negatívnej externality – keď svojou činnosťou úmyselne alebo neúmyselne spôsobujeme náklady iným ľuďom.

Externality však môžu byť aj pozitívne. Ak majiteľ lesa investuje do postrekov a iných nástrojov, ktorými zabráni šíreniu lesných škodcov a lykožrútov, zabráni tým šíreniu škodcov nielen vo svojom lese, ale aj ich šíreniu na okolité stromy a lesy, ktoré majú iných majiteľov. Každý ďalší majiteľ stromov a lesov v okolí teda bude benefitovať z nižšieho množstva škodcov napriek tomu, že sa nepodieľa na nákladoch na ich odstraňovaní.

V oboch prípadoch ide o príklad takzvaného trhového zlyhania. Negatívne externality vedú k nadprodukcii – keby chemická fabrika musela znášať všetky náklady na odstránenie škôd na životnom prostredí, ktoré spôsobila, vyrábala by menej. Naopak, fakt, že sa iní ľudia môžu priživiť na vašej činnosti (ako tomu bolo v prípade majiteľa lesa bojujúceho proti lykožrútom) vás môže motivovať robiť takejto činnosti menej, než by bolo ekonomicky optimálne.

D. Ochrana konkurencie

Konkurencia je v trhovej ekonomike veľmi dôležitá, pretože vedie k nižším cenám a k lepšej kvalite. Ak sa poskytovatelia služieb alebo statkov stanú monopolistami, nebudú motivovaní znižovať ceny alebo zlepšovať svoje služby. Niektoré odvetvia sú však tak kapitálovo náročné, že služby v nich poskytuje len jeden podnik – napríklad elektrárne alebo plynárne. Štát potom takéto podniky reguluje, aby zabránil tomu, aby sa priživovali na svojich zákazníkoch.

E. Prerozdeľovanie príjmov

Vláda veľmi často rozhoduje o tom, či je spravodlivé vziať niekomu peniaze a poskytnúť ich niekomu inému. Vláda peniaze občanom berie prostredníctvom daní a vypláca ich cez rozličné dávky, podpory a sociálne programy. Vláda buď peniaze vypláca priamo (invalidné dôchodky, podpory v nezamestnanosti), alebo nimi financuje poskytovanie služieb

(domovy dôchodcov, jasle, škôlky). Nejde o verejné statky, pretože takéto služby poskytuje aj súkromný sektor (proti invalidite sa dá poistiť, na starobu sa dá šoriť, existujú súkromné penzióny pre dôchodcov). Nie každý si ich však môže dovoliť. Vo všeobecnosti však neexistuje zhoda na tom, do akej miery by štát mal príjmy prerozdeľovať. Treba si uvedomiť, že každý štátny program má svojich víťazov – prijímateľov pomoci – ale zároveň spôsobuje aj náklady a problémy, pretože každú korunu, ktorú štát minie, musí najprv niekomu vziať na daniach. Ak štát zdraňuje príliš, môže tým oslabiť celú ekonomiku.

F. Stabilizácia ekonomiky

Niektorí ekonómovia si myslia, že by štát mal zohrávať aktívnu úlohu v tom, aby dokázal zabezpečiť stabilný hospodársky rast, nízku mieru rastu cien a nízku nezamestnanosť. Tieto ciele sú však často v protiklade. Štát na ich plnenie využíva fiskálnu politiku a monetárnu politiku. Zásahy štátu s cieľom stabilizovať ekonomiku však často prichádzajú neskoro a ich účinky sú často otázne.

4. Ekonomická hra - Hra na verejné statky

Povedzte žiakom, že vám je ľúto, že ste im to zabudli povedať skôr, ale dnes im musíte dať krátku písomku – test – ktorý budete známkovať, aby ste si overili ich vedomosti a aby ste zabezpečili dostatok známok pre koncoročné hodnotenie.

Vezmite do ruky papierom prekrytú priesvitku „Zadanie písomky“ a povedzte žiakom, že obsahuje testové otázky, ktoré premietnete na spätnom projektore, a na ktoré budú musieť odpovedať.

5. Povedzte žiakom, že ste ale ochotní urobiť výnimku a predať každému, kto bude chcieť, správne odpovede za 1 €.

Takto si môže hocikto zaručiť, že z písomky dostane dobrú známku, ktorú budete normálne brať do úvahy pri koncoročnom hodnotení. Odpovede ste ochotní predať každému, ale nikomu nedovolíte, aby ich ukázal žiakom, ktorí za ne nezaplatili.

Povedzte žiakom, aby sa prihlásili tí, ktorí sú od vás ochotní kúpiť si správne odpovede za 1 €. Napíšte počet žiakov, ktorí sú ochotní zaplatiť, na tabuľu.

6. Teraz povedzte žiakom, ktorí sa prihlásili, že kopírovanie je drahé, a preto pre vás bude výhodnejšie, ak im správne odpovede odovzdáte tak, že ich ukážete na priesvitke na spätnom projektore.

Položte na meotar priesvitku „Zadanie písomky“ tak, že bude odkrytý iba titulok, zvyšok bude zakrytý.

Spýtajte sa žiakov, či si myslia, že je dobrý nápad, ak tým, čo si zaplatia, premietnete otázky a odpovede na meotari.

Odpovede sa budú pravdepodobne rôzniť. Určite však niektorý so žiakov namietne, že sa mu neoplatí zaplatiť 1 € za správne odpovede, keď ich aj tak uvidia všetci, a že je nespravodlivé, ak by správne odpovede videli aj tí, ktorí si za ne nezaplatia. Niektorí žiaci, ktorí boli za správne odpovede ochotní predtým zaplatiť, si to zrejme rozmyslia.

7. Povedzte žiakom, že aj napriek ich námietkam ste stále ochotní predať im správne odpovede.

Nájde sa niekto, kto je za ne ochotný zaplatiť 1 €? Spýtajte sa, koľkí žiaci sú ochotní zaplatiť za správne odpovede, ak vedia, že im ich ukážete na spätnom projektore, namiesto toho, aby ste im ich odovzdali tajne vytlačené na papieri. Nechajte žiakov, nech chvíľu porozmýšľajú alebo aj diskutujú medzi sebou. Ak by mali dopĺňajúce otázky, zdôraznite, že situácia je naozaj takáto: idete písať písomku, ktorá bude známkovaná, za 1 € ste ochotný predať správne odpovede, ktoré ukážete prostredníctvom meotaru.

Niektorí žiaci budú zrejme stále ochotní zaplatiť 1 €, len aby si boli istí, že sa nájde niekto, kto správne odpovede kúpi. S veľkou pravdepodobnosťou ich však bude výrazne menej, než tých, ktorí boli ochotní zaplatiť predtým.

8. Povedzte žiakom, že ste sa rozhodli, že nakoniec dnes písomku písať nemusíte, a budete sa tváriť, že všetci získali plný počet bodov.

Premietnite otázky a odpovede a krátko o nich diskutujte:

Prečo boli v prvom kole viacerí žiaci ochotní za-

platiť za správne odpovede, než v druhom kole, keď ste ich chceli premietnuť na meotari?

V prvom kole boli správne odpovede prístupné len tým, ktorí za ne zaplatili. V druhom kole by ich ale videli všetci, takže stačilo, aby sa našiel jeden človek, ktorý za ne zaplatil, a videli by ich všetci.

Ako tento príklad poukázal na problém verejných statkov?

V prvom kole boli správne odpovede súkromným statkom. Dostali by ich len tí, ktorí si za ne zaplatili. Pri premietnutí cez spätný projektor sa však správne odpovede stali verejným statkom – tí žiaci, ktorí neboli ochotní zaplatiť za správne odpovede, by sa k nim aj tak dostali, lebo pri ich premietnutí cez spätný projektor by bolo nemožné rozdeliť triedu na žiakov, ktorí majú právo vidieť odpovede, za ktoré nezaplatili a na tých, ktorí ich nemajú právo vidieť. Takáto nevylúčiteľnosť zo spotreby je hlavným problémom verejných statkov – ak už raz vláda začne poskytovať národnú obranu alebo opraviť námestie v centre obce, nie je možné nikoho z občanov na jej území vylúčiť spod ich benefitov, hoci by neplatili dane.

Vysvetlite žiakom, že táto malá hra, ktorú ste si s nimi zahrali, poukazuje na problém verejných statkov. Keďže mnohí ľudia by neboli ochotní platiť napríklad za armádu, pretože vedia, že by výhody národnej obrany mohli využívať aj bez platenia za ne, štát financuje takéto verejné statky prostredníctvom daní.

9. Ak chcete, rozdiskutujte tému verejných statkov so žiakmi podrobnejšie.

Znakmi verejných statkov je ich nedeliteľnosť a nevylúčiteľnosť zo spotreby. Zďaleka nie všetky statky a služby poskytované vládou však spĺňajú tieto dve podmienky. Čistých verejných statkov, akým je napríklad služba polície, národná obrana, verejné osvetlenie, služba hasičov, je v skutočnosti veľmi málo. Väčšinu statkov vláda poskytuje z iných dôvodov, napríklad kvôli ich pozitívnym externalitám.

Ekonomická hra – Hra na externality

10. Vysvetlite žiakom pojem „externality“.

Môžete zopakovať vysvetlenie, ktoré ste žiakom spomínali už pri preberaní jednotlivých funkcií vlády v úvode hodiny.

Trhové ceny spravidla odzrkadľujú náklady, ktoré výrobcovia majú na výrobu tovarov, a prínosy, ktoré spotrebitelia získajú ich spotrebou. Ak trhové ceny nedokážu vyjadriť všetky náklady spojené s výrobou tovarov alebo všetky benefity spojené s ich spotrebou, dochádza k takzvanému trhovému zlyhaniu. Takéto zlyhanie nazývame externalitou, vzniká, ak sú náklady alebo prínosy prenášané na tretie strany. Externality sú pozitívne a negatívne.

11. Nechajte žiakov, nech si opäť zrýchlene prečítajú zadanie aktivity „Život pri jazere“, ktoré si mali prečítať za domácu úlohu.

Diskutujte so žiakmi o jednotlivých troch odpovediach. Nechajte jedného žiaka, nech nahlas prečíta zadanie prvej časti, položte otázku a diskutujte so žiakmi o odpovedi. Tento postup zopakujte v druhej aj v tretej časti.

A. Prvá časť:

Pri jazere žije len rodina inžiniera Ježka. Vzniká teda problém externality (vznikajú nejaké náklady tretím stranám okrem rodiny Ježkovcov), ak jeho deti hádžu do jazera odpadky do jazera? Ako sa dá tento problém vyriešiť?

Žiadne náklady tretím stranám – mimo rodiny Ježkovcov – nevznikajú. Rodina Ježkovcov musí sama znášať všetky náklady svojej činnosti – aj zníženie životnej úrovne tým, že zašpinené jazero je škaredšie a zapácha. Ježkovci sú totiž jedinými majiteľmi vlastných práv k jazeru. Problém sa vyrieši, keď sa rozhodnú odstrániť všetko znečistenie. Takto to funguje pri všetkých súkromných statkoch – o svoj súkromný majetok sa ľudia snažia starať (kto neverí, nech svoj byt na pár týždňov požičia niekomu cudziemu a uvidí, kto sa oň staral lepšie).

Niektorí žiaci môžu tvrdiť, že deti spôsobili externality svojim rodičom, keď vyhadzovali smeti do jazera. Ekonomovia sa ale spravidla pozerajú na rodinu (do-

mácnosť) ako na jednu štatistickú jednotku a mimo rodiny nebol znečistením nikto postihnutý.

Niektorý zo žiakov by mohol povedať, že zašpinením jazera utrpela celá spoločnosť. Toto je ale veľmi nesprávne vnímanie – jazero má svojho jasne vymedzeného majiteľa – rodinu Ježkovcov – a nikto iný preto bez ich povolenia nie je oprávnený znášať náklady alebo užívať si výhody jeho existencie. Nezabúdajte, že trhová ekonomika je založená na súkromnom vlastníctve a aj toto jazero je súkromným majetkom!

B. Druhá časť

Teraz už pri jazere žije okrem rodiny inžiniera Ježka aj rodina doktora Nenásytného. Vzniká teda problém externality, ak doktor Nenásytný začne vyhadzovať svoje odpadky do jazera? Ako sa dá tento problém vyriešiť?

Keď doktor Nenásytný znečisťuje jazero, spôsobuje negatívnu externalitu – náklady rodine Ježkovcov, ktorí tiež žijú pri jazere, ktorého kvalita sa zhoršuje. Niektorí zo žiakov možno navrhnú ako riešenie to, aby Ježkovci šli na políciu alebo doktora Nenásytného žalovali. Poukážte na to, že takýmto riešením vlastne definujú základnú úlohu štátu – svojimi intervenciami ochraňovať súkromné vlastníctvo občanov. Takýto zásah štátu však môže byť nákladný, pretože polícia aj súdy nefungujú zadarmo a musia byť financované z daní. Ježkovci si navyše možno budú musieť najatť právnik, ktorý doktora Nenásytného zažaluje.

Spýtajte sa, či je problém možné vyriešiť bez toho, aby musel zasiahnuť štát.

Niektorý zo žiakov by mal poukázať na to, že Ježkovci vedia, kto jazero znečisťuje, a preto by mohli zájsť za doktorom Nenásytným a dohodoriť mu.

Spýtajte sa, či má doktor Nenásytný nejakú motiváciu na to, aby prestal do jazera vyhadzovať odpadky.

Niektorí žiaci si budú myslieť že áno, pretože sa môže cítiť trápne pred Ježkovcami, ktorí ho prichytili a môžu o ňom rozšíriť, že je neporiadnik. Navyše, znečisťovaním jazera zhoršuje aj podmienky pre svoj vlastný život pri ňom. Iní žiaci však môžu nesúhlasiť – ak je doktorovi Nenásytnému jedno, v akom prostredí býva a čo si o ňom ľudia myslia, nemá prečo prestať, ak ho niekto nedonúti.

Spýtajte sa, čo by mohli Ježkovci urobiť, ak by súd rozhodol, že doktor Nenásytný má právo znečisťovať jazero, pretože vlastní väčšinu pozemkov okolo neho. Čo by im zostávalo?

Mohli by sa odsťahovať alebo vyčistiť jazero sami, zaplatiť doktorovi Nenásytnému, aby prestal jazero znečisťovať. Niektorí žiaci môžu povedať, že je nespravodlivé nechať Ježkovcov znášať náklady na vyčistenie jazera, keď vieme, že ho špiní len doktor Nenásytný. Povedzte im ale, že Ježkovci sú jediní, ktorým záleží na tom, aby bolo jazero čisté – ak by pri ňom nežili, neexistoval by problém externality.

C. Tretia časť

Teraz už pri jazere žije 16 rodín. Vzniká teda problém externality, ak niektoré z týchto rodín vyhadzujú svoje odpadky do jazera? Ako sa dá tento problém vyriešiť?

Ak pri jazere žije 16 rodín, vzniká negatívna externalita spôsobená tými, ktorí jazero znečisťujú. Žiaci možno navrhnú, aby vláda prijala nejaký zákon alebo inak zasiahla a zabránila znečisťovaniu jazera nezodpovednými rodinami. Čím viac je v spoločnosti ľudí, tým ťažšie je určiť, kto spôsobuje externalitu, a tým ťažšie je aj dospieť k nejakej dohode o jej riešení. Inými slovami, čím viac ľudí je zapojených do problému externality, tým je pravdepodobnejšie, že bez vládneho zásahu sa ho nepodarí vyriešiť.

11. Uzavretie hry a zhrnutie hodiny

Uzavrite hru konštatovaním, že väčšina externalít vzniká vtedy, ak sú vlastnícke práva nejasne definované alebo ak ich nie je možné účinne vymáhať. Napríklad väčšina problému znečistenia sa týka ovzdušia, riek, oceánov a lesov, ktoré nemajú súkromných majiteľov. Neporiadok sa dá omnoho častejšie nájsť vo verejných parkoch a na verejných priestranstvách, než v súkromných predzáhradkách rodinných domov.

METODICKÁ POZNÁMKA:

Dve aktivity uvedené v tejto lekcii môžete využiť aj oddelene, počas viacerých vyučovacích hodín.

Majáky ako verejný statok?

Niektoré statky – akými sú cesty, majáky, veda, vzdelanie a výskum, obrana a bezpečnosť, životné prostredie a zdravotné a sociálne programy – sú podľa učebnicových poučiek charakterizované nevylúčiteľnosťou neplatiacich užívateľov daného statku z jeho spotreby (čiže problémom čiernych pasažierov) a spoločnou nerivalitnou spotrebou. Musí ich teda vraj poskytovať vláda.

Obľúbeným príkladom verejného statku, uvádzaným v ekonomickej literatúre, sú napríklad majáky. Majáky predsa slúžia všetkým lodiam, nemožno vylúčiť tých, čo za ich služby neplatia. A keďže nikto nemusí platiť a teda ani platiť nebude, majáky nebude mať kto postaviť, pokiaľ sa na to nepodujme štát, píše sa v knihách.

Nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu Ronald Coase vo svojej štúdii "The Lighthouse in Economics" však ukázal, že v 17. až 19. storočí boli majáky vo Veľkej Británii súkromne vlastnené – a často aj veľmi výnosné podniky. Poplatky (dobrovoľné, za služby, samozrejme) sa vyberali od obchodníkov v blízkych prístavoch.

Často sa stáva, že trh dokáže nájsť riešenia pre problémy, pri ktorých podľa učebníc zlyháva. Naopak, štátne riešenia sa príliš často spoliehajú na byrokráciu bez motivácie slúžiť spotrebiteľom a často vytvárajú vlastný problém – nútia ľudí platiť za veci, ktoré sami nechcú.

(spracované podľa the Adam Smith Institute blog, <http://www.adamsmith.org/blog/>)



Život pri jazere

Problém 1

Rodina inžiniera Ježka sa rozhodla presťahovať z mesta na vidiek. Podarilo sa im výhodne získať desať hektárov pozemkov okolo malého jazera na strednom Slovensku. Postavili si teda na jeho brehu veľký rodinný dom a celý rok si užívali krásne vidiecke prostredie, v lete sa kúpali v čistej vode jazera, na jeseň zbierali hriby v priľahlom lese.

Deti inžiniera Ježka sa však jedného dňa rozhodli zjednodušiť si svoje domáce povinnosti a namiesto toho, aby vynášali odpadky do zbernej nádoby, vzdialenej asi 300 metrov chôdze od ich domu pri hlavnej ceste, začali ich hádzať do jazera. Po pár mesiacoch zahádzali odpadkami malé jazero tak, že bolo celé špinavé a voda v ňom začala nepríjemne zapáchať. Inžinier Ježko a jeho žena veľmi rýchlo prišli na to, čo sa stalo a prikázali deťom jazero vyčistiť. Namiesto niekoľkých týždňov zábavy s kamarátmi tak malí Ježkovci museli hneď po škole čistiť jazero.

Otázka do diskusie:

Pri jazere žije len rodina inžiniera Ježka. Vzniká teda problém externality (vznikajú nejaké náklady tretím stranám okrem rodiny Ježkovcov), ak jeho deti hádžu do jazera odpadky do jazera? Ako sa dá tento problém vyriešiť?

Problém 2

Keď deti inžiniera Ježka vyrástli a odišli na vysokú školu do hlavného mesta, rozhodli sa Ježkovci predať pôdu okolo jazera, s výnimkou pozemku pod ich vlastným domom. Kupcom sa stal doktor Nenásytný.

Doktor Nenásytný si postavil dom na opačnom brehu jazera. Keďže to však mal odtiaľ k hlavnej ceste so smetnou nádobou ešte ďalej než deti inžiniera Ježka, okamžite začal všetky svoje odpadky vyhadzovať do jazera.

Otázka do diskusie:

Teraz už pri jazere žije okrem rodiny inžiniera Ježka aj rodina doktora Nenásytného. Vzniká teda problém externality, ak doktor Nenásytný začne vyhadzovať svoje odpadky do jazera? Ako sa dá tento problém vyriešiť?

Problém 3

O rok neskôr sa z doktora Nenásytného vyklúje ziskuchtivý developer. Prestane do jazera vyhadzovať odpadky a dokonca ho vyčistí. Hneď nato však rozparceluje svoj pozemok okolo jazera na menšie pozemky a so ziskom ich rozpredá. 15 ďalších rodín si postaví svoje domy okolo jazera. Pár mesiacov na to sa jazero opäť začne plniť odpadkami – tentokrát ich do neho vyhadzujú dve alebo tri rodiny, nie je však isté, ktoré to sú. Ježkovci teda zvolajú schôdzu vlastníkov všetkých domov okolo jazera. Na tejto schôdzi pať rodín obviní štyri iné rodiny z vyhadzovania odpadkov do jazera. Tieto štyri rodiny však obvinenia poprú a obvinia iné rodiny. Celá schôdza sa tak skončí jednou veľkou hádkou. Jazero sa ďalej stáva ponurým miestom, zo dňa na deň špinavším a plným odpadkov.

Otázka do diskusie:

Teraz už pri jazere žije 16 rodín. Vzniká teda problém externality, ak niektoré z týchto rodín vyhadzujú svoje odpadky do jazera? Ako sa dá tento problém vyriešiť?



Úloha vlády v trhovej ekonomike

V trhovej ekonomike je veľká väčšina statkov a služieb efektívne zabezpečovaná a poskytovaná **súkromným sektorom**. Úloha vlády je preto v trhovej ekonomike vždy veľmi obmedzená.

Vo výnimočných prípadoch, ktoré sa nazývajú **trhovými zlyhaniami**, však dochádza buď k systematickej nadprodukcii, alebo naopak k nedostatku niektorých statkov alebo služieb.

V takejto situácii môže byť aktívna vládna intervencia žiaduca - a to buď na to, aby vláda pomohla ujasniť a vymáhať vlastnícke práva, alebo na to, aby zabezpečila ponuku verejných statkov, ktoré súkromný sektor nedokáže poskytnúť v dostatočnom množstve.

Ekonomovia sa vo všeobecnosti zhodujú na tom, aké sú základné úlohy vlády v ekonomike. Patria medzi ne:

A. Právny systém

Vláda musí, podobne ako to platí napríklad aj v športe, vytvárať pravidlá hry a vymáhať ich plnenie. Vláda preto prostredníctvom zákonov a rôznych inštitúcií vytvára právny systém. Ochranu a vymáhanie pravidiel zabezpečuje prostredníctvom polície, spravodlivé plnenie pravidiel hry prostredníctvom nezávislých súdov.

Z ekonomického pohľadu je najdôležitejším pravidlom ochrana súkromného vlastníctva. Toto je základná funkcia vlády. Vláda, ktorá nedokáže efektívne a spravodlivo vytvárať a vymáhať pravidlá hry, spravidla zlyháva aj pri plnení ostatných funkcií.

B. Verejné statky

Niektoré statky a služby, ako je napríklad národná obrana, nedokáže trh poskytovať v dostatočnom množstve. Tieto statky a služby môžu niektorí ľudia zneužívať ako čierni pasažieri bez toho, aby za ne platili, pretože keď ich raz niekto začne poskytovať, nedokáže nikoho vylúčiť z ich spotreby. Takéto statky sa nazývajú verejnými statkami a väčšinou ich buď priamo poskytuje vláda, alebo vláda podporuje súkromné subjekty, aby ich poskytovali.

Verejné statky sa vyznačujú nedeliteľnosťou ich

spotreby a nevylúčiteľnosťou z ich spotreby.

Nedeliteľnosť znamená, že ak jeden človek spotrebúva daný statok alebo službu, nebráni to ostatným, aby ich spotrebúvali tiež. Ide o nerivalitnú spotrebu.

Nevylúčiteľnosť znamená, že akonáhle je daný statok alebo služba poskytovaná, je takmer nemožné zabrániť jednotlivcom, aby ho nemohli spotrebúvať, hoci zaň neplatia.

Typickým príkladom verejného statku je národná obrana. Keď štát zabezpečuje obranu svojho územia, môžu jej prínosy využívať všetci ľudia na danom území. Je nemožné rozdeliť občanov na tých, ktorých štát chráni pred útokom iného štátu, a na tých, ktorí takúto ochranu nedostanú.

Vláda však často poskytuje aj statky, ktoré sa nevyznačujú nedeliteľnosťou a nevylúčiteľnosťou. V takomto prípade však ide o intervenciu vlády, ktorá je motivovaná iným konaním než trhovým zlyhaním.

C. Externality

V trhovej ekonomike je optimálne množstvo a cena jednotlivých statkov a služieb určená trhom – prienikom ponuky a dopytu. Niekedy sa však môže stať, že cena alebo množstvo, ktoré je výsledkom pôsobenia trhového mechanizmu, nie sú pre spoločnosť najlepšie. Stáva sa to vtedy, ak je časť nákladov alebo prínosov z nejakej činnosti prenášaná na tretie strany. Takúto situáciu nazývame externalitami.

Príkladom môže byť znečistenie životného prostredia. Ak veľká chemická fabrika svojou činnosťou spôsobuje znečistenie okolitých lesov, riek a obcí, znamená to, že spôsobuje iným ľuďom náklady, ktoré sama neplatí. Ide o príklad takzvanej negatívnej externality – keď svojou činnosťou úmyselne alebo neúmyselne spôsobujeme náklady iným ľuďom.

Externality však môžu byť aj pozitívne. Ak majiteľ lesa investuje do postrekov a iných nástrojov, ktorými zabráni šíreniu lesných škodcov a lykožrútov, zabráni tým šíreniu škodcov nielen vo svojom lese, ale aj ich šíreniu na okolité stromy a lesy, ktoré majú iných majiteľov. Každý majiteľ stromov a lesov

v okolí teda bude benefitovať z nižšieho množstva škodcov, napriek tomu, že sa nepodieľa na nákladoch na ich odstraňovaní.

V oboch prípadoch ide o príklad takzvaného trhového zlyhania. Negatívne externalities vedú k nadprodukcii – keby chemická fabrika musela znášať všetky náklady na odstránenie škôd na životnom prostredí, ktoré spôsobila, vyrábala by menej. Naopak, fakt, že sa iní ľudia môžu priživiť na vašej činnosti (ako tomu bolo v prípade majiteľa lesa bojujúceho proti lykožrútom) vás môže motivovať robiť takejto činnosti menej, než by bolo optimálne.

D. Ochrana konkurencie

Konkurencia je v trhovej ekonomike veľmi dôležitá, pretože vedie k nižším cenám a k lepšej kvalite. Ak sa poskytovatelia služieb alebo statkov stanú monopolistami, nebudú motivovaní znižovať ceny alebo zlepšovať svoje služby.

Niektoré odvetvia sú však tak kapitálovo náročné, že služby v nich poskytuje len jeden podnik – napríklad elektrárne alebo plynárne. Štát potom takéto podniky reguluje, aby zabránil tomu, aby sa priživovali na svojich zákazníkoch.

E. Prerозdelovanie príjmov

Vláda veľmi často rozhoduje o tom, či je spravodlivé vziať niekomu peniaze a poskytnúť ich niekomu inému. Vláda peniaze občanom berie prostredníctvom daní a vypláca ich cez rozličné dávky, podpory a sociálne programy.

Vláda buď peniaze vypláca priamo (invalidné dôchodky, podpory v nezamestnanosti), alebo nimi financuje poskytovanie služieb (domovy dôchodcov, jasle, škôlky). Nejde o verejné statky, pretože takéto služby poskytuje aj súkromný sektor (proti invalidite sa dá poistiť, na starobu sa dá sporiť, existujú súkromné penzióny pre dôchodcov). Nie každý si ich však môže dovoliť.

Vo všeobecnosti však neexistuje zhoda na tom, do akej miery by štát mal príjmy prerозdelovať. Treba si uvedomiť, že každý štátny program má svojich víťazov – prijímateľov pomoci – ale zároveň spôsobuje aj náklady a problémy, pretože každú korunu, ktorú štát minie, musí najprv niekomu vziať na daniach.

Ak štát zdaňuje príliš, môže tým oslabiť celú ekonomiku.

F. Stabilizácia ekonomiky

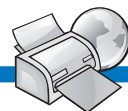
Niektorí ekonómovia si myslia, že by štát mal zohrávať aktívnu úlohu v tom, aby dokázal zabezpečiť stabilný hospodársky rast, nízku mieru rastu cien a nízku nezamestnanosť. Tieto ciele sú však často v protiklade. Štát na ich plnenie využíva fiškálnu politiku a monetárnu politiku. Zásahy štátu s cieľom stabilizovať ekonomiku však často prichádzajú neskoro a ich účinky sú často otáznе.

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha. Pokúste sa však v novinách a časopisoch nájsť články o rôznych ekonomických situáciách a paradoxoch, ktoré si nedokážete vysvetliť, o ktorých sa diskutuje, alebo ktoré sa vám zdajú byť jednoducho irelevantné.

POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia:

- Environmentálna politika: Problém externalít
Internetový blog Radovana Kazdu, Konzervatívny inštitút M. R. Štefánika
<http://kazda.blog.sme.sk/c/100190/Environmentalna-politika-Problem-externalit.html>
- Economic Library – verejné statky (public goods)
<http://www.econlib.org/library/Enc/PublicGoodsandExternalities.html>
- Úloha vlády – poznámky na osobnej stránke Petra Gondu
http://www.petergonda.sk/upload/pdf/Ulohy%20vlady_poznamky.pdf
- Index ekonomickej slobody
<http://www.heritage.org/Index/>

FUNKCIE VLÁDY

- A. Poskytovať právny systém, prostredníctvom ktorého štát vytvára pravidlá hry, vymáha ich plnenie a chráni súkromné vlastníctvo jednotlivcov.**
- B. Poskytovať verejné statky, ktoré by inak jednotlivci, alebo súkromné firmy nedokázali zabezpečiť.**
- C. Naprávať pozitívne a negatívne externality, pri ktorých sú náklady alebo prínosy ľudskej činnosti prenášané na tretie strany.**
- D. Ochraňovať konkurenciu reguláciou monopolov.**
- E. Prerozdeľovať príjmy vyberaním peňazí na daniach a ich poskytovaním tým, ktorí to potrebujú.**
- F. Stabilizovať hospodárstvo znižovaním nezamestnanosti, znižovaním inflácie a podporou hospodárskeho rastu.**

PÍSMONÁ PRÁCA

OTÁZKY A SPRÁVNE ODPOVEDE

1. **Definujte dva základné znaky verejných statkov**

Odpoveď: Nevylúčiteľnosť zo spotreby a nedeliteľnosť.

2. **Prečo bolo viac žiakov ochotných zaplatiť za odpovede k tomuto testu pred tým, než ich učiteľ chcel premietnuť na spätnom projektore?**

Odpoveď: V prvom kole boli správne odpovede prístupné len tým, ktorí za ne zaplatili. V druhom kole by ich ale videli všetci, takže stačilo, aby sa našiel jeden človek, ktorý za ne zaplatil, a videli by ich všetci.

3. **Ako táto aktivita poukázala na problém verejných statkov?**

Odpoveď: V prvom kole boli správne odpovede súkromným statkom, po zverejnení by sa stali verejným statkom.

4. **Kto povedal „Nič nie je isté, len smrť a dane“?**

Odpoveď: Jeden zo zakladateľov Spojených štátov amerických, Benjamin Franklin. Táto veta sa ale objavila aj vo filme „Zoznámte sa, Joe Black“, kde ju povedal Brad Pitt.

Štátne hmotné rezervy

Hmotné rezervy

Sú určené na ochranu ekonomiky, na potreby ozbrojených síl a na riešenie následkov mimoriadnej situácie.

O ich použití na návrh predsedu Správy rezerv rozhoduje vláda.

- tvoria ich napríklad mrazené mäso, obilie, múka, ryža, detská výživa, kaučuk, uhlie, jadrové palivo, kovy, textil, chemikálie, atď.

Mobilizačné rezervy

Sú určené na použitie v období mimoriadnej udalosti, krízovej situácie, vojny, stavu núdze v energetike a stavu ropnej núdze.

- tvoria ich napríklad zbrane, stroje, náhradné dielce, lieky, zdravotnícke pomôcky, ochranné rúška, antivirotiká pre prípad pandémie vŕtacej chríčky, materiály na obnovu ciest, mostov, železníc, rozvodov elektrickej energie, stroje, náradie, dokumentácia, návrhy projektov na zabezpečenie výrobných schopností alebo nahradenia strát.

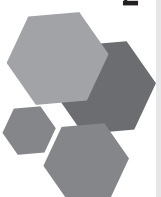
Pohotovostné zásoby

Sú určené na okamžitú a bezodplatnú pomoc pri záchrane životov, zdravia a majetku obyvateľstva napríklad pri povodni, zemetrasení, požiari, teroristickom útoku, atď.

- zásoby tvoria najmä predmety dennej spotreby, ako sú potravinové balíčky, pitná voda, kozmetika, toaletný papier, ošatenie, obuv, prostriedky na núdzové osvetlenie, atď.



Štátne hmotné rezervy sa tvoria na ochranu ekonomiky a riešenie mimoriadnych udalostí, ako sú stav núdze, živelné katastrofy, vojna alebo teroristický útok.

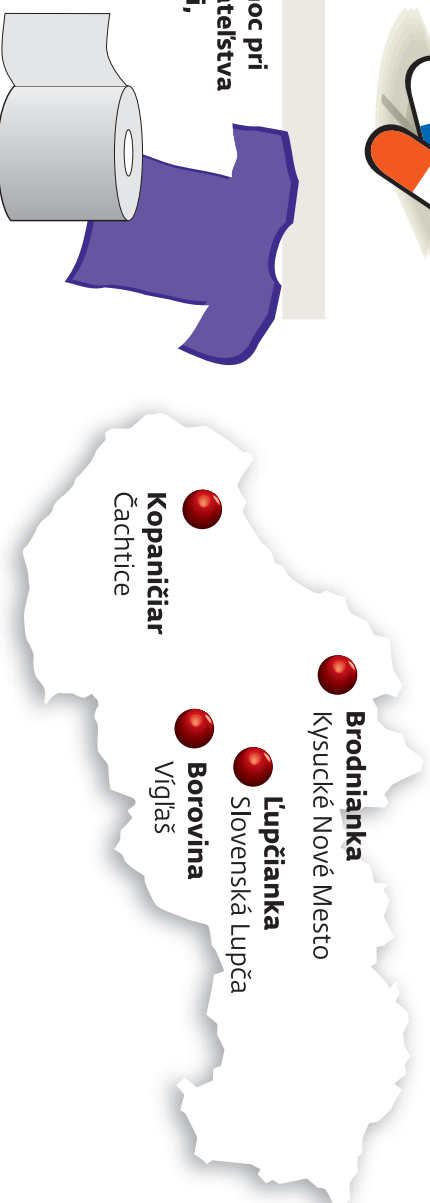


Sú osobitným druhom hmotných rezerv.

- Do konca roka 2008 sa Slovensko zaviazalo dosiahnuť zásoby ropy a ropných výrobkov najmenej na 90 dní. Do konca tohto roka by zásoby mali dosiahnuť úroveň 82 dní čistej spotreby Slovenskej republiky. Ropa a ropné výrobky sa skladujú v zásobníkoch Slovnaftu a Transpetrolu.



Závody Správy štátnych hmotných rezerv



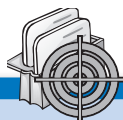
ZDROJ: SPRÁVA ŠTÁTNÝCH HMOTNÝCH REZERV GRAF SME/IP

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3622730/Statne-hmotne-rezervy.html>

Eko-detektívi

Ako riešiť ekonomické záhady

CIEĽ LEKCIE



Cieľom tejto lekcie je zvýšiť u žiakov záujem o štúdium ekonómie a poukázať na praktické využitie ekonomického spôsobu myslenia v bežnom živote, a to prostredníctvom hravého riešenia „ekonomickkej záhady“. Žiaci sa zároveň naučia rozlišovať medzi dôležitými a irelevantnými informáciami.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Využitím princípov ekonomického myslenia a aplikovaním základných ekonomických teórií a postupov je možné nájsť odpovede na zdanlivo neriešiteľné problémy a vysvetliť zdanlivo iracionálne situácie.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine požiadajte žiakov, aby v novinách a časopisoch našli články o rôznych ekonomických situáciách a paradoxoch, ktoré nedokážu vysvetliť, o ktorých sa diskutuje, alebo ktoré sa im zdajú byť jednoducho irelevantné. Každý žiak by mal dokázať nájsť aspoň jeden článok, zaoberajúci sa takouto situáciou, a priniesť ho do školy.

09

ZÁKLADNÉ POJMY



- voľba
- ekonomický štýl myslenia
- podnety
- náklady obetovaných príležitostí

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Detektívne stopy“
- priesvitka
- sprievodca ekonomickým myslením

Metódy

- výklad
- ekonomická hra
- diskusia
- zhrnutie

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Ekonomická hra	25
2. Diskusia.....	15
3. Zhrnutie.....	5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti



Táto lekcia má v prvom rade za cieľ podnietiť záujem študentov hlbšie uvažovanie nad ekonomickými konceptmi a otázkami. Jej hlavným zámerom je na konkrétnej ekonomickej záhade zaujať žiakov a ukázať im, že ekonómia nie je nudnou a jednotvárnou teóriou, ale že so sebou prináša množstvo zaujímavých problémov, ktorých riešenia nie sú vždy jasné na prvý pohľad – a preto je potrebné skutočne porozumieť „ekonomickému spôsobu myslenia“, ktorému ich ako učitelia chceme naučiť.

Ekonomický spôsob myslenia neznamená len naučiť sa bezduchú teóriu, aby žiaci dokázali predpísanú dobu odpovedať pred tabuľou či pred maturitnou komisiou. Vyžaduje si najmä porozumieť tomu, ako sa základné ekonomické koncepty naozaj prejavujú v skutočnom živote.

Takmer každá ekonomická otázka má dve strany, správne riešenie si vyžaduje uvedomiť si nielen to, čo je na prvý pohľad vidieť, ale aj fakty, ktoré sú na prvý pohľad skryté a neviditeľné. Ekonomické myslenie si vyžaduje zvažovať nielen priame a krátkodobé efekty, ale i nepriame a dlhodobé efekty.

Azda najjednoduchšou definíciou ekonómie je, že je to veda o voľbe. Potreba vzniku ekonomického myslenia sa odvíja od existencie problému vzácnosti – toho, že ľudské potreby a želania sú neobmedzené, no zdroje, ktorými ich môžeme uspokojovať, sú obmedzené. Každý ekonóm pristupuje k riešeniu akéhokoľvek problému s tým, že si pamätá túto základnú poučku.

Ekonómovia zároveň predpokladajú, že sa ľudia správajú ako racionálni spotrebitelia – to znamená, že sa v každej situácii snažia maximalizovať svoju užitočnosť. Ešte jednoduchšie by sme mohli povedať, že sa ľudia jednoducho neustále snažia uspokojiť svoje potreby a želania.

V snahe uspokojiť svoje potreby a želania však ľudia narážajú práve na problém obmedzených zdrojov. Preto musia voliť. Každá voľba však so sebou prináša náklady – ak sa rozhodneme pre jedno využitie vzácneho zdroja (času, peňazí, atď.), musíme sa vzdať všetkých ostatných možností ako s daným zdrojom naložiť.

Ekonómovia navyše neustále sledujú aj prostredie, v ktorom ľudia žijú. Prostredie totiž ovplyvňuje

ľudské správanie a konanie. Ľudia sú tvormi podnetov a motivácií – svoje konanie prispôbujú tomu, ako sú nastavené pravidlá hry.

Ekonomická teória nám hovorí, že problému voľby čelíme v podstate v každej chvíli, v každej minúte, hodine a dni nášho života. Dokonca aj vo chvíľach, keď sa nám môže zdať, že v skutočnosti nemáme na výber, ekonómovia by s takýmto názorom nesúhlasili.

Príklad „Eko-detektívov“ sa snaží tie najdôležitejšie princípy ekonomického myslenia rozmeniť na drobné, ľahko zrozumiteľné časti. Pomáha im pochopiť problematiku voľby, nákladov obetovanej príležitosti a podnetov a motivácií, ktoré ovplyvňujú ľudské správanie.

Základné princípy ekonomického spôsobu myslenia:

1. Ekonómia je veda o voľbe:

- ľudské potreby a želania sú neobmedzené,
- zdroje, ktorými môžeme tieto potreby a želania uspokojovať, však obmedzené sú,
- ľudia preto nemôžu mať všetky statky a služby, ktoré chcú – aby nejaké získali, musia sa iných vzdať (musia voliť, resp. rozhodovať sa),
- ekonómia preto chápe náklady ako náklady obetovanej príležitosti – predstavujú hodnotu tých statkov alebo služieb, ktorých sme sa vzdali.

2. Človek sa správa ako racionálny spotrebiteľ

- rôzni ľudia majú rôzne potreby, želania a preferencie,
- každý človek sa však vždy snaží maximalizovať svoju užitočnosť – racionálne volí medzi alternatívnym využitím rôznych statkov a služieb.

3. Marginálna analýza

- Správne rozhodovanie si vyžaduje, aby sme porovnávali dodatočné náklady rôznych alternatív s ich dodatočnými prínosmi. Väčšina rozhodnutí (volieb) je o tom, či budeme chcieť alebo robiť o trochu viac alebo o trochu menej čohosi; len málo rozhodnutí je typu „všetko alebo nič“.

4. Podnety

- Ľudia sú tvormi podnetov a motivácií, ich konanie závisí od toho, akým podnetom práve čelia.
- Tieto podnety môžu byť formálne (pravidlá hry – zákony) ale aj neformálne (morálka, etika, obdiv kamarátov...).



Metodický úvod:

Žiaci počas hodiny riešia ekonomickú záhadu:

Ako je možné, že profesionálni športovci, ktorí častokrát nemajú ani maturitu, nieto ešte vysokú školu, a bez existencie ktorých by sme sa ľahko dokázali zaobiš, zarábajú omnoho viac než ľudia, ktorí nám poskytujú hodnotné a dôležité služby – napríklad učitelia alebo požiarnici?

Žiaci sa v úlohe „ekonomických detektívov“ snažia objaviť rôzne riešenia tejto zdanlivo nelogickej situácie. Pomáhajú im v tom základné princípy ekonomického myslenia a rôzne „stopy“, ktoré im učiteľ predkladá a ktoré žiaci sami vyhodnocujú.

1. Povedzte žiakom, že cieľom tejto lekcie je naučiť ich rozmyšľať ako ekonómovia.

Zahráte sa s nimi na „ekonomických detektívov“. Ich úlohou bude s využitím základných ekonomických princípov vyhodnocovať rôzne stopy, ktoré ich povedú k riešeniu prípadu, založeného na dvoch veciach, ktoré sú im blízke: pôjde totiž o šport a o peniaze.

2. Rozdajte žiakom poznámky.

Spoločne si prečítajte „Sprievodcu ekonomickým myslením“ bod po bode. Ak bude žiakom niečo nejasné, vysvetlite im to. Pomôže, ak si tohto sprievodcu naxeroxujete aj na priesvitku a premietnete ho na spätnom projektore.

3. Premietnite žiakom priesvitku so zadáním ekonomickej záhady.

Prečo niektorí ľudia zarábajú obrovské peniaze za to, že sa hrajú hry? Prečítajte žiakom zadanie záhady a povedzte im, že samotná otázka, ktorej riešenie hľadáte, je napísaná v rámciku. Spýtajte sa ich na ich vlastné názory na odpoveď – nechajte ich špekulovať nad správnym riešením, podporte voľnú diskusiu. Upozornite žiakov, že „Sprievodca ekonomickým myslením“ im môže pomôcť nájsť správnu odpoveď.

4. Rozdelte triedu do skupín po troch až šiestich žiakoch.

Požiadajte každú skupinu, aby si spomedzi seba

vybrala jedného predsedu a jedného spravodajcu. Predseda bude moderovať a viesť diskusiu v rámci skupiny (aby sa žiaci navzájom neprekrikovali), spravodajca potom odprezentuje výsledok ich diskusie vám a triede.

5. Zadaťte skupinám nasledujúce úlohy:

- Hlavnou úlohou každej skupiny je vyriešiť zadanú ekonomickú záhadu a svoje riešenie podporiť ekonomickou argumentáciou. Aby záhadu vyriešili, mali by na ňu aplikovať princípy zo Sprievodcu ekonomickým myslením.
- Rozdajte každej skupine jednu sadu kartičiek – stôp vedúcich k vyriešeniu prípadu. Uistite celú triedu, že každá skupina má k dispozícii presne rovnakú sadu kartičiek. Povedzte im tiež, že všetky stopy, ktoré ste im poskytli, sú *skutočné* – na žiadnej kartičke nie je žiadna vymyslená alebo nepravdivá informácia. Niektoré z informácií na kartičkách sú však pre vyriešenie záhady dôležité viac, niektoré menej a niektoré vôbec. Žiaci by teda v žiadnom prípade nemali debatovať o tom, či sú vety a fakty na kartičkách pravdivé, ani by ich nemali spochybňovať (všetky naozaj pravdivé sú) – namiesto toho by mali diskutovať o tom, či informácia na konkrétnej kartičke je alebo nie je relevantná pre vyriešenie záhady. Zdôraznite žiakom, že očíslovanie kartičiek nemá žiadnu spojitosť s ich významom pre vyriešenie prípadu – tak, ako skutoční vyšetrovatelia, ste jednoducho očíslovali všetky jednotlivé stopy, aby sa vám o nich ľahšie diskutovalo.
- Povedzte žiakom, aby v jednotlivých skupinách zoradili stopy (kartičky) do tvaru pyramídy tak, aby tie, o ktorých si myslia, že nemajú žiadny alebo len veľmi malý význam pre vyriešenie záhady, tvorili základňu, stopy s väčším významom boli uprostred a najdôležitejšie kartičky boli na vrchole pyramídy. Nehovorte však presne z koľkých radov má pyramída pozostávať, nechajte to na žiakov a na ich vlastnom zvážení (ne)dôležitosti jednotlivých kartičiek. Opäť im zdôraznite, aby pri riešení problému nezabúdali na Sprievodcu ekonomickým myslením. Okrem zoradenia jednotlivých stôp by totiž mali byť schopní určiť,

ktoré princípy z tohto sprievodcu boli dôležité pre vyriešenie záhady. Pripomeňte im, že spravodajcovia pred celou triedou odprezentujú riešenie záhady, ku ktorému dospeli ich skupiny, a že by vo svojej krátkej prezentácii mali spomenúť, ako im tieto ekonomické princípy pomohli analyzovať jednotlivé stopy a dospieť k riešeniu.

- Nechajte žiakov v skupinách 5 až 10 minút debatovať o probléme a vytvoriť na laviciach ich vlastné pyramídy z kartičiek. Na konci tohto času by mal byť spravodajca v každej skupine schopný odprezentovať riešenie, ku ktorému skupina dospela.

6. Počas času na diskusiu si všímajte, ako debata v jednotlivých skupinách prebieha.

Diskusia o probléme v skupinách zrejme medzi žiakmi vyvolá živú debatu a množstvo vzájomných argumentov – to je však v poriadku, diskusia by mala byť živá a podporujte ju, kým neprekročí primeranú hladinu hluku v triede.

Počas diskusií si môžete všimnúť, že žiaci budú mať problém určiť, ktoré z kartičiek (stôp) sú pre ich rozhodnutie dôležité. Často sa stáva, že žiaci dokážu dôležitosť jednotlivých informácií obhajovať zložitými logickými zdôvodneniami, aj keď v skutočnosti je daná informácia úplne nelogická. Pripomeňte žiakom, že dôležitým cieľom tejto hodiny je naučiť ich rozlišovať užitočné informácie od irelevantných. Aj v skutočnom živote platí, že nie každá informácia, hoci je pravdivá, má pre nás rovnakú hodnotu.

7. Požiadajte spravodajcov zo všetkých skupín, aby jeden po druhom odprezentovali svoje riešenia triede.

Počas prezentácie by mali preukázať, ktoré zo stôp, ktoré ste im poskytli na kartičkách, považovali za najdôležitejšie a zdôvodniť toto svoje rozhodnutie konkrétnymi princípmi zo Sprievodcu ekonomickým myslením.

Najdôležitejšími stopami pre vyriešenie záhady sú kartičky číslo 2 a číslo 5. Ponuka talentovaných športovcov je veľmi nízka, zatiaľ čo dopyt po sledovaní kvalitných športových výkonov je veľmi vysoký. Táto kombinácia extrémne obmedzenej ponuky a veľmi vysokého

dopytu vyúsťuje do odmien (miezd) pre športovcov, ktoré sú v násobkoch vyššie ako mzdy v iných profesiách.

Hoci argumentačne je možné použiť všetky princípy zo Sprievodcu ekonomickým myslením, žiaci spravidla za najdôležitejšie označujú prvý, druhý a tretí princíp. Športoví fanúšikovia sa dobrovoľne rozhodujú (volia) zaplatiť vysokú cenu za lístky na športové podujatia (princíp č. 1). Talentovaní športovci sa častokrát dobrovoľne rozhodnú obetovať štúdium na strednej a vysokej škole výmenou za profesionálnu športovú dráhu, pretože ich náklady obetovanej príležitosti vo forme stratených športových zárobkov by pri zachovaní štúdia boli veľmi vysoké (princípy č. 1, 2 a 3).

8. Uzavretie aktivity a zhrnutie hodiny

Zhrňte ešte raz správne riešenie a prípadne odmeňte žiakov v skupine (v skupinách), ktoré k nemu boli najbližšie. Prejdite si so žiakmi opätovne všetky princípy Sprievodcu ekonomickým myslením.

Ak vám zostalo trochu času, požiadajte žiakov, aby vám ukázali, ako splnili svoju domácu úlohu – na predchádzajúcej hodine ste im kázali, aby v dennej tlači našli príklady ekonomických záhad alebo zdanlivo nepochopiteľných situácií. Vyberte najlepšie z príkladov a spoločne so žiakmi ich vysvetlite s použitím základných ekonomických princípov.

Príklady na iné ekonomické záhady môžete nájsť aj napríklad v „Komenského učebnici ekonómie“ v kapitole 20 – Ekonomické záhady a paradoxy (www.ekonomiahrou.sk). Ďalšími možnými záhadami, ktoré môžete predniesť žiakom, sú napríklad:

- Mladí ľudia sú budúcnosťou našej krajiny. Ako je teda možné, že miera nezamestnanosti mladých ľudí je pomerne vysoká?
- Slovenskí spotrebitelia sú známi tým, že dvakrát prevrátia každé euro predtým, než ho minú. Prečo však potom toľko Slovákov mína vysoké sumy za značkové výrobky, keď by si v obchodných domoch mohli poľahky nakúpiť lacnejšie neznačkové produkty, ktoré sú rovnako dobré?
- Mnoho slovenských výrobcov rôznych produktov tvrdí, že musia prepúšťať zamestnancov, lebo slovenskí spotrebitelia nenakupujú dosť ich výrobkov. Prečo Slováci nakupujú často zahraničné výrobky namiesto slovenských?

Ekonomických záhad a paradoxov, ktoré ekonómov trápili dlhé roky, je nespočetné množstvo. Spravidla ide o paradoxy, ktoré je možné rozdeliť do niekoľkých skupín:

1. Otázniky, ktoré trápili ekonómov v minulosti, no moderná ekonómia ich dokáže zodpovedať:

Príklady:

- Paradox vody a diamantu Adama Smitha: Voda je pre život človeka nevyhnutná a má veľmi vysokú užitočnosť, jej cena je však nízka. Naproti tomu bez diamantov by sa človek ľahko zaobišiel a ich užitočnosť je nízka, napriek tomu sú veľmi drahé. Ako je možné vysvetliť tento paradox, s ktorým si nedokázal poradiť ani Adam Smith?
- Paradox banánovej plantáže J. M. Keynesa: Čo by sa stalo, keby sa spoločnosť, ktorá vyrába len banány, rozhodla viacej sporiť? Spoločnosť by vyprodukovala rovnaké množstvo banánov, ale ľudia by viac spobili – a teda by na banány (na spotrebu) minuli menej peňazí než v minulosti. Ceny banánov by klesli, zisky by sa zmenili na straty, zamestnanci by stratili prácu, následkom čoho by sa opäť predalo menej banánov... nakoniec by celá spoločnosť zomrela od hladu. Kde vo svojom uvažovaní urobil J. M. Keynes chybu?

2. Prípady, v ktorých správna odpoveď závisí od konkrétnej situácie:

- Ako vybrať na daniach viac peňazí a odstrániť tak deficit štátneho rozpočtu: znížením či zvýšením ich sadzieb? A aké dane sú lepšie pre hospodársky rast?

3. Situácie, ktoré sa na prvý pohľad javia ako nepochopiteľné, no pomocou aplikácie ekonomických princípov ich dokážeme poľahky vysvetliť:

- Počas írskeho hladomoru v 40-tych rokoch 19. storočia sa cena zemiakov zniekoľkonásobila, no chudobní ľudia začali jesť menej mäsa a viac zemiakov. Ako prvý to spozoroval britský štatistik

Sir Robert Giffen, ktorý tento jav, na prvý pohľad odporujúci zákonu dopytu (pri raste ceny zemiakov sa ich kupované množstvo má znížiť) nedokázal vysvetliť.

- Ak malý chuligán rozbije kameňom okno, vytvorí tak vlastne prácu pre sklenára, ktorý sklo vymení. Svojim chuligánstvom tak vlastne vytvoril prácu a podporil tým zamestnanosť i ekonomiku. Bol teda jeho čin skutočne pre spoločnosť prínosom, a nie nákladom?

Všetky uvedené typy situácií je možné využiť ako obmenu pre náplň lekcie o „Eko-detektívach“.



Detektívne stopy

1

Okrem platov za profesionálne športové výkony („za hranie hier“) mnoho športovcov zarába aj na príjmoch z reklamy, predajom rôznych výrobkov, rozosielaním autogramov a inými nešportovými aktivitami.

2

Len veľmi málo ľudí na svete má schopnosti, ktoré by im umožnili hrať hokej na úrovni NHL, trafiť desať košov z desiatich hodov alebo zabehnúť 60 metrov za 6,5 sekundy.

3

Veľa profesionálnych športovcov v skutočnosti na vysokej škole študovalo.

4

Tréneri podporujú konkurenciu medzi športovcami vo svojom tíme, aby ich motivovali dosiahnuť najlepšie výsledky.

5

Športovní fanúšikovia sú ochotní zaplatiť za lístky na športové podujatia, aby naživo videli svoje obľúbené hviezdy; milióny fanúšikov radi sledujú zápasy aj v televízii.

6

Ak náhodou športovci vstúpia do štrajku, veľa fanúšikov to odradí od sledovania športu – ako sa stalo pred pár rokmi v NHL.

7

Podobne ako policajti a hasiči, aj športovci podstupujú vysoké riziko zranenia.

8

Nemzdové náklady na šport – ako napríklad manažment tímu, ceny dresov a športového náčinia, ceny leteniek a hotelov – v poslednej dobe rýchlo rástli.

9

Znami športovci sa často objavujú v televízii a na titulných stránkach prestížnych časopisov.

10

Niektorí športovci sa zvyknú vrátiť do školy a dokončiť si vzdelanie po tom, čo ukončia svoju športovú kariéru.



Spríevodca ekonomickým myslením

1. Ľudia volia

Väčšina situácií v živote si vyžaduje prijímať rozhodnutia (voliť). Ľudia vyhodnocujú prínosy a náklady rôznych alternatív a vyberajú si vždy tú alternatívu, ktorá sa im zdá ako najlepšia.

2. Každé rozhodnutie vyvoláva náklady

Náklady nemusia byť vyjadrené len v peniazoch. Najdôležitejším typom nákladov sú náklady obetovanej príležitosti: predstavujú druhú najlepšiu alternatívu, ktorej sme sa vzdali, keď sme prijali rozhodnutie.

Príklad: Peter najradšej spí a lyžuje sa. 3. januára, počas zimných prázdnin, sa chce ísť lyžovať. Rozmýšľa však, či sa ísť lyžovať už od ôsmej ráno, alebo či si radšej dlhšie pospať a ísť na svah až na dvanásť.

Ak sa Peter rozhodne lyžovať od rána, jeho nákladom budú stratené štyri hodiny spánku. Ak sa Peter rozhodne dlhšie spať, jeho nákladom budú stratené štyri hodiny lyžovania. Peter sa musí rozhodnúť, čo je mu prednejšie: spánok alebo lyže.

3. Ľudia si vytvárajú ekonomické systémy, ktoré ovplyvňujú tak rozhodnutia jednotlivcov, ako aj podnety, ktoré na nich pôsobia

Ľudská spolupráca funguje podľa písaných i nepísaných „pravidiel hry“. Ak sa pravidlá hry zmenia, zmenia sa aj podnety – a následne aj ľudia zmenia (prispôsobia) svoje konanie.

Príklad: Ak je v parku zakázané chodiť po tráve a na chodníku neustále hliadkuje policajt udeľujúci pokuty, je vysoko pravdepodobné, že omnoho menej ľudí si skráti svoju cestu krížom cez trávnik, než by tak urobili v prípade, keby vedeli, že široko-ďaleko žiaden policajt nestojí. Samotná prítomnosť policajta je podnetom pre ľudí, aby sa správali istým spôsobom.

4. Ľudia reagujú na podnety predvídateľným spôsobom

Podnety (motivácie) sú činy alebo odmeny, ktoré podnecujú ľudí, aby sa rozhodli a konali istým spôsobom. Podnety môžu byť pozitívne alebo negatívne. Keď sa podnety zmenia, ľudia zmenia svoje správanie spôsobom, ktorý môžeme dopredu predvídať.

Príklad: Každý deň sa stretávame s miliónmi podnetov: vyššie dane podnecujú k častejším daňovým únikom, zákony, tresty, morálne a etické normy nás podnecujú správať sa istým spôsobom. Ak sa zmenou týchto písaných a nepísaných noriem zmenia podnety pre ľudské konanie, vieme zhruba odhadnúť, ako ľudia zareagujú – ako zmenia svoje správanie (pri znížení daní sa ich plateniu budú vyhýbať menej, a podobne).

5. Dobrovoľnou výmenou získavajú obe strany

Vďaka špecializácii na to, čo dokážu robiť najlepšie, môžu ľudia vyrábať statky a služby s nižšími nákladmi obetovanej príležitosti. Tieto statky a služby môžu potom vymieňať s inými ľuďmi za iné statky a služby, ktoré by inak museli sami vyrobiť s vyššími nákladmi. Vďaka tomu pri dobrovoľnej výmene obe strany získavajú.

6. Ľudské rozhodnutia (volby) vyvolávajú dôsledky do budúcnosti

Dôležité náklady a prínosy, ktoré porovnávame pri ekonomickom rozhodovaní sa, ležia v budúcnosti. Ekonómia ako veda podčiarkuje dôležitosť rozhodnutí o budúcich veciach, pretože iba budúcnosť – na rozdiel od minulosti – dokážeme svojimi rozhodnutiami ovplyvniť.

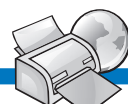
Povedzte im, aby si na internete našli definíciu ľudského kapitálu, a do zošita spísali všetko, čo tvorí ich vlastný ľudský kapitál (konkrétne vzdelanie, zručnosti, skúsenosti).

DOMÁCA ÚLOHA



Nájdite na internete definíciu ľudského kapitálu, a do zošita spíšte všetko, čo tvorí váš vlastný ľudský kapitál (konkrétne vzdelanie, zručnosti, skúsenosti).

POUŽITÁ LITERATÚRA



- Lekcia 20 – Ekonomické záhady a paradoxy *Komenského učebnica ekonómie*. Nadácia F. A. Hayeka
- Mark Skousen, Kenna C. Taylor – Puzzles and Paradoxes in Economics

Zdroje štúdia:

- www.ekonomiahrou.sk
- Ekonomický paradox J. M. Keynsa: Banánová plantáž - http://truckandbarter.com/mt/archives/2006/03/weekend_economi.html

Ekonomická záhada

Veľa profesionálnych športovcov nikdy nedokončí vysokú školu, mnohí z nich nemajú dokonca ani maturitu. Napriek tomu však profesionálni športovci – tenisti, hokejisti, aj iní - často zarábajú obrovské sumy, dosahujúce státisíce eur ročne. Špičkový tenista môže na jednom turnaji zarobiť viac než 50 tisíc eur, špičkoví hokejisti v NHL majú kontrakty na milióny dolárov ročne. To isté platí aj o futbalistoch, basketbalistoch a o ďalších športovcoch.

Naproti tomu veľa iných ľudí, ktorí spoločnosti poskytujú dôležité a hodnotné služby – lekári, sestričky, policajti, učitelia, hasiči – zarábajú omnoho menej peňazí než športovci.

Ako je možné, že sú naše hodnoty také zvrátené, že dospelí ľudia, ktorí sa v podstate hrajú hry, majú omnoho viac peňazí než tí, ktorí nám napríklad zachraňujú životy?

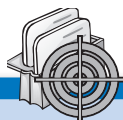
Spríevodca ekonomickým myslením

- 1. Ľudia volia.*
- 2. Každé rozhodnutie vyvoláva náklady.*
- 3. Ľudia reagujú na podnety predpovedateľným spôsobom.*
- 4. Ľudia si vytvárajú ekonomické systémy, ktoré ovplyvňujú tak rozhodnutia jednotlivcov, ako aj podnety, ktoré na nich pôsobia.*
- 5. Dobrovoľnou výmenou získavajú obe strany.*
- 6. Ľudské rozhodnutia (volby) vyvolávajú dôsledky do budúcnosti.*

Produktivita

10

CIEĽ LEKCIE



Žiaci pochopia význam produktivity práce ako výstupu na jedného pracujúceho. Porozumejú tomu, ako deľba práce a investície do kapitálových statkov zvyšujú produktivitu. Dokážu vysvetliť, prečo je zvyšujúca sa produktivita dôležitá pre jednotlivcov, ako i pre celú spoločnosť.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Produktivita je vyjadrovaná ako hodnota tovarov a služieb (výstupov) na jednotku produktívnych zdrojov využitých pri ich výrobe (vstupov) za dané časové obdobie. Príjem väčšiny ľudí závisí od trhovej hodnoty produktívnych zdrojov, ktoré vytvárajú – zárobok pracujúcich teda závisí najmä od ich produktivity práce a od trhovej hodnoty ich výrobkov. Deľba práce, špecializácia a investície do podnikov, strojov, zariadení, technológií, ako aj investície do zdravia, vzdelania a tréningu pracovnej sily, vedú k rastu budúcej životnej úrovne.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine povedzte žiakom, aby sa zamysleli nad tým, čo tvorí ich ľudský kapitál. Povedzte im, aby si na internete našli definíciu ľudského kapitálu, a do zošita spísali všetko, čo tvorí ich vlastný ľudský kapitál (konkrétne vzdelanie, zručnosti, skúsenosti). Môžete im tiež povedať (na domácu úlohu, alebo na konci hodiny), aby sa zamysleli nad tým, ako by mohli svoj ľudský kapitál zvýšiť, a čo by preto museli obetovať (koľko by ich to stálo, čo by museli urobiť). Tým ich povediete k zamysleniu nad tým, ako sa môžu stať úspešnejšími ľuďmi.

ZÁKLADNÉ POJMY



- produktivita práce
- špecializácia a deľba práce
- kapitálové statky a ľudský kapitál
- investície do kapitálových statkov
- investície do ľudského kapitálu

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitka „Údaje o produktivite“
- papiere formátu A4, kancelárske spinky
- 1 pár rukavíc pre každú skupinu žiakov

Metódy

- ekonomická hra
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Ekonomická hra	25
2. Diskusia.....	15
3. Zhrnutie.....	5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná fima
Aplikovaná ekonómia
Podniková ekonomika



Napriek tomu, že základný ekonomický problém vzácnosti zdrojov nie je možné nikdy úplne vyriešiť, čiastočne ho možno zmierniť nárastom produktivity vzácnych zdrojov.

Produktivitu vyjadrujeme ako množstvo tovarov a služieb (výstupu či outputu) vyrobených na jednu jednotku produktívneho zdroja (vstupu či inputu) počas daného časového obdobia (napríklad jednej hodiny). Vo finančnom vyjadrení tak produktivitu práce možno vyjadriť ako hodnotu výrobkov alebo služieb vyprodukovaných jedným zamestnancom za jednu hodinu.

Produktivitu je možné zvyšovať výrobou väčšieho množstva tovarov a služieb z nezmeneného množstva vstupov (alebo výrobou nezmeneného množstva tovarov a služieb z nižšieho množstva vstupov).

Rozhodnutia, ktoré na mikroekonomickej úrovni robia jednotlivé podniky v snahe zvýšiť svoju produktivitu, majú rozsiahle dôsledky na ekonomickú situáciu celej krajiny (na makroekonomickej úrovni). Zvyšovaním produktivity klesajú výrobné náklady na jednotku výrobku alebo služby. To zvyšuje konkurencieschopnosť daného výrobcu (podniku) v ekonomike.

Na národnej úrovni (pri makroekonomickom pohľade) sa rast produktivity premieta do vyšších miezd pre zamestnancov. V dlhšom období je individuálna i celková životná úroveň v danej ekonomike priamo spojená s rastom produktivity práce. Aby krajina a jej obyvatelia mohli dosiahnuť vysokú úroveň spotreby, musia mať vysokú produktivitu práce.

V jednotlivých podnikoch (pri mikroekonomickom pohľade) sa však rast produktivity môže niekedy odraziť na prepustení niektorých zamestnancov.

V reálnom živote je produktivitu možné zvýšiť investíciami do kapitálových statkov, akými sú napríklad stroje, prístroje a zariadenia, či nové technológie a inovácie.

Jednotliví ľudia môžu zvýšiť svoju vlastnú produktivitu práce, a tým zvýšiť aj svoje príjmy, prostredníctvom investícií do svojho vlastného „ľudského kapitálu“ – vzdelávaním sa a zvyšovaním si svojej kvalifikácie a odbornosti. Ľudský kapitál nie je nič iné ako vedomosti, zručnosti, schopnosti a ďalšie charakteristiky jedinca, ktoré sú relevantné pre eko-

nomickú aktivitu.

V modernej spoločnosti, ktorá svoj rast čoraz viac stavia na inováciách a na službách než na výrobe, sú investície do ľudského kapitálu čoraz dôležitejšie. Preto sa na ne zameriavajú aj vládne politiky – najznámejšími sú politiky rozvoja vzdelanostnej (vedomostnej) spoločnosti.



Metodický úvod:

Táto lekcia sa špecificky zameriava na tému produktivity a ľudského kapitálu. Prostredníctvom ekonomickej hry tak žiaci pochopia vplyv špecializácie a delby práce na produktivitu a významnosť investícií do kapitálových statkov a do ľudského kapitálu.

Tieto témy nie sú zvyčajne predmetom špecifickej výučby v rámci tradičných hodín stredoškolskej ekonómie. Pomáhajú však do veľkej miery pochopiť zdroje ekonomického rastu krajín i jednotlivých firiem, ako aj dôležitosť a význam investícií do podnikov, ale i do vzdelania samotných žiakov – čo je nielen dôležitým morálnym odkazom, ale aj významným poznatkom pre prípadných budúcich podnikateľov spomedzi žiakov.

Učiteľ rozdá poznámky každému žiakovi na začiatku hodiny – poznámky na zadnej strane obsahujú formulár údajov o produktivite, potrebný pre ekonomickú hru.

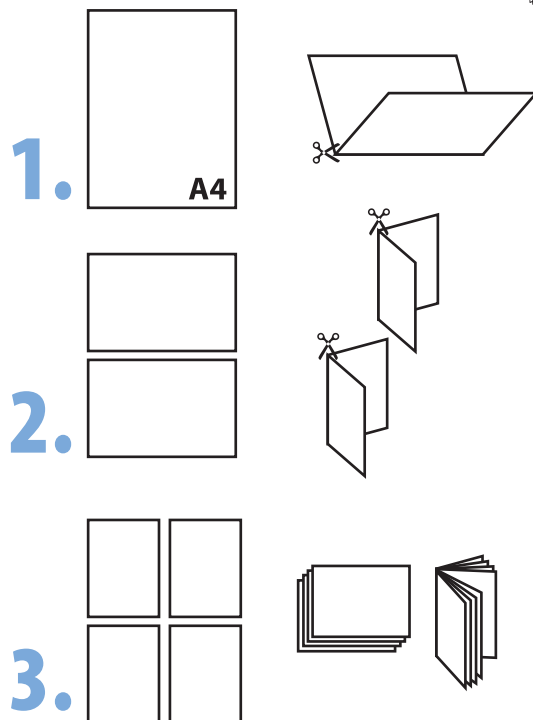
1. Povedzte žiakom, že túto hodinu si idete zahrať hru a rozdeľte ich na skupiny po štyroch alebo po piatich žiakoch.

Každá skupina bude predstavovať jeden podnik, vyrábajúci knihy. Povedzte žiakom, aby si v rámci každej skupiny spojili svoje lavice do jednej spoločnej pracovnej plochy. Požiadajte ich, aby si každá skupina vymyslela názov svojej knihovnickej firmy.

Rozdajte žiakom prefotené poznámky (ak nemáte možnosť xeroxovať tieto poznámky, dajte im jednu kópiu na konci predchádzajúcej hodiny s tým, že na budúcu hodinu si ju za domácu úlohu musí každý z nich oxeroxovať a priniesť do školy). Poznámky si nemusia študovať, na jednej strane však majú vytlačený formulár, ktorý budú potrebovať pre nasledujúcu ekonomickú hru.

2. Povedzte žiakom, že idú vo svojich firmách vyrábať knihy.

Predveďte im, ako majú tieto knihy vyrábať. Celý proces je nasledovný: roztrhnite papier formátu A4 na polovice, položte ich na seba, a opäť ich obe roztrhnite na polovice (vznikne vám papier A4 roztrhnutý na štvrtiny). Položte takto vzniknuté kusy papiera na seba a prehnite ich v polovici – vznikne



vám „knihu“, ktorá bude mať celkovo 16 strán vrátane prednej a zadnej obálky. V ľavom hornom rohu titulnej strany tejto „knihy“ spojte papiere kancelárskou spinkou. Na titulnú stranu napíšte názov spoločnosti a očísľujte všetky nepárne (ľavé) vnútorné strany knižky číslami od 2 do 14 (čísla strán umiestnite v ľavom dolnom rohu strany). Povedzte žiakom, že takto má vyzeráť výsledná kniha.

Povedzte žiakom, aby na obálku knihy nad názov ich spoločnosti napísali „Test“. Ponechajte si potom ich hotové výrobky a v budúcnosti ich môžete použiť ako formuláre pre test alebo kvíz – žiakom rozdáte „knižičky“, necháte ich doplniť na titulnú stranu svoje meno, a na každú stranu napísať odpoveď na jednu testovú alebo kvízovú otázku, ktorú im nahlas predčítate.

3. Povedzte žiakom, že budú mať tri minúty na to, aby vyrobili čo najviac kníh.

Oznámte im však, že buď vy alebo žiaci, ktorých vyberiete, navštívia každú jednu firmu ako inšpektori výroby a skontrolujú kvalitu každej knihy, ktorú žiaci v skupine vyrobili. Každá knižka, ktorá nesplní výrobné štandardy (papiere budú krivo roztrhnuté, texty budú nesprávne alebo nečitateľne napísané) bude zahodená a nebude sa rátať do výsledku.

4. Rozdajte žiakom papier a kancelárske spinky.

Upozornite ich, že v každej skupine môžu použiť len jedno spoločné pero! Nechajte žiakov, nech si najprv každý z nich vyrobí jednu „cvičnú“ knihu, aby ste sa uistili, že každý z nich správne pochopil výrobný postup. Všetky cvičné knihy však zozbierajte a odložte.

PRVÉ KOLO HRY:

5. Povedzte žiakom, že v prvom kole vašej hry je každý z nich samostatným knihovníkom.

Každý zo žiakov teda vo firme samostatne vyrába celú knižku – trhá papier, skladá ho, spinkuje ho a aj píše titul a čísla stránok. Knihovníci v rámci jednej firmy však zdieľajú spoločný materiál a kapitálové statky (pero).

6. Odstopujte tri minúty, počas ktorých žiaci vo svojich firmách vyrábajú knihy.

Po tomto kole rýchlo skontrolujte všetky knihy, ktoré žiaci vyrobili, a zahodte všetky nedokončené knihy a knihy, ktoré nespĺňajú výrobné štandardy.

7. Povedzte žiakom, aby si vytiahli svoje poznámky a položili si pred seba formulár údajov o produktivite.

S pomocou priesvitky, ktorú máte prichystanú, im vysvetlite ako boli doplnené údaje do stĺpca s príkladom tak, aby žiaci sami pochopili, ako majú dopĺňať údaje za svoje skupiny. Potom požiadajte žiakov, aby si sami doplnili údaje za svoju spoločnosť do stĺpca „prvé kolo“.

A. Mzdy (riadok 2) sú v každom kole vo výške 1 € na zamestnanca.

B. Prenájom (riadok 3) je v každom kole vo výške 2 € bez ohľadu na to, koľko zamestnancov alebo lavíc je v podniku.

C. Investície do kapitálu (riadok 5) predstavujú počet pier, použitých firmou, krát 50 eurocentov (náklady na jedno pero).

V prvom kole žiaci môžu v rámci jednej firmy využívať iba jedno pero, investície do kapitálu pre toto kolo sú preto 50 eurocentov.

D. Náklady na materiál (riadok 7) predstavujú 25

eurocentov za papier a spinku, použité na výrobu jednej akceptovanej knihy.

E. Produktivita práce (riadok 10) je počet hotových a schválených kníh na jedného zamestnanca počas trojminútového kola.

Poznámka: Žiaci sa môžu spýtať, prečo v riadku 7 nie sú zarátané náklady na materiál na výrobu kníh, ktoré neboli dokončené alebo neprešli kontrolou kvality. Povedzte im, že ich tam nezapočítavate preto, aby ste zjednodušili počítanie v rámci tejto hry, a že v skutočnom biznise by sa nedokončené knihy odložili ako zásoba pre budúcu produkciu. Žiaci sa tiež môžu spýtať, prečo sa do produktivity práce počítajú iba tie knihy, ktoré prešli výstupnou kontrolou, a nie aj tie knihy, ktoré ste pre nekvalitu vyradili. Odpovedzte im, že v skutočnom podnikaní môže podnik predávať len také výrobky, ktoré spĺňajú normy kvality.

8. Diskutujte so žiakmi

Akým iným spôsobom by sme mohli zorganizovať, zrýchliť a skvalitniť tento proces výroby kníh?

Žiaci spravidla navrhnu špecializáciu a delbu práce vo výrobe – jeden bude trhať papier, druhý ho skladáť, tretí písať, štvrtý číslovať strany, a pod..

DRUHÉ KOLO HRY:

9. Podobne ako v predchádzajúcom kole, dovoľte každej spoločnosti, aby využívala len jedno spoločné pero, avšak dovoľte študentom, aby sa pri výrobe kníh špecializovali a rozdelili si prácu.

Nechajte žiakom pár minút na to, aby sa dohodli, ako si medzi sebou rozdelia prácu pri výrobe kníh. Každý žiak by mal vykonávať len jeden alebo dva úkony, potrebné pre výrobu knihy. Upozornite na to, že každý žiak predstavuje odborníka (špecialistu) na jednu fázu výrobného procesu.

10. Zopakujte krok 6 a nechajte žiakov, aby si vypočítali a zapísali svoje výsledky do formulára v stĺpci „druhé kolo“.

Ak budú žiaci potrebovať pomoc s prepočtami, opäť použite priesvitku.

11. Ak sa vo väčšine skupín neprejaví prvým a druhým kolom výraznejší nárast produktivity, zopakujte celé druhé kolo hry ešte raz.

Často je to potrebné, lebo odborníci na jednotlivé fázy výroby potrebujú získať skúsenosti pre svoju prácu (investovať do svojho ľudského kapitálu). Niekedy žiaci zistia, že potrebujú reorganizovať svoje činnosti pri výrobných linkách, pretože si ich nesprávne rozvrhli, alebo preto, že špecialisti na jednotlivé úkony nedokážu vzájomne spolupracovať.

TRETIE KOLO HRY:

12. V tomto kole dovoľte každej spoločnosti, aby si zakúpila nové kapitálové statky:

Ponúknite im na predaj toľko písacích potrieb (pier), koľko budú chcieť. Každé pero, ktoré použijú, ich však bude stáť 50 eurocentov. Vysvetlite žiakom, že perá predstavujú kapitálové statky, a ich zakúpením podnik vlastne investuje do fyzického kapitálu. Po tom, čo si žiaci zakúpia perá podľa svojho rozhodnutia (môžete im ich poskytnúť, alebo im môžete jednoducho umožniť použiť viac vlastných pier podľa toho, koľko sa rozhodnú), im nechajte chvíľu času na to, aby si premysleli a prípadne preorganizovali svoj výrobný proces.

13. Zopakujte krok 6 a nechajte žiakov, aby si vypočítali a zapísali svoje výsledky do formulára v stĺpci „tretie kolo“.

Ak budú žiaci potrebovať pomoc s prepočtami, opäť použite priesvitku.

14. Keď žiaci doplnia do svojich formulárov údaje za tretie kolo, diskutujte s nimi o tejto hre prostredníctvom nasledujúcich otázok:

A. Vysvetlite žiakom, že jedna z definícií produktivity je pomer výrobného výstupu k použitým výrobným vstupom. Požiadajte žiakov, aby vysvetlili, čo znamená ich vlastný ukazovateľ produktivity v riadku 10.

Riadok 10 vyjadruje produktivitu práce, resp. výstup na jedného zamestnanca, počas trojminútového obdobia. Počet hotových kníh vyrobených za tri minúty bol vydelený počtom zamestnancov v každej spoločnosti.

Poukážte na to, že tento pomer rastie so zvyšovaním produktivity. Platí to aj v ekonomike pre všetky tovary a služby: so zvyšovaním produktivity práce sa zvyšuje množstvo tovarov a služieb, ktoré môžu ľudia spotrebúvať. To znamená, že sa v priemere zvyšuje životná úroveň každého človeka.

- B. Čo sa stalo s produktivitou práce študentskej firmy medzi prvým a druhým kolom? Čo sa stalo medzi druhým a tretím kolom? Prečo sa to stalo? *Vo väčšine prípadov produktivita medzi prvým a druhým kolom vzrástla vďaka špecializácii a delbe práce v rámci jednotlivých podnikov. Niekedy sa to však nestane, pretože žiaci nie sú dostatočne zruční alebo nedokážu spolupracovať – v takom prípade pomáha druhé kolo ešte raz zopakovať. Každopádne, v treťom kole by už mal byť zjavný nárast produktivity práce vďaka skúsenostiam, ktoré žiaci nadobudnú.*
- C. Ako sa zmenila kvalita vyrábaných kníh medzi prvým a tretím kolom?

Spravidla budete pre nekvalitu vyradovať v každom kole menej a menej kníh a ich celková kvalita sa zvýši.

- D. Aký efekt na produktivitu práce prinieslo investovanie do dodatočných kapitálových statkov (písacích potrieb) v treťom kole?

Investovanie do fyzického kapitálu by malo viesť k zvýšeniu produktivity. Vďaka tomu, že mohli použiť viac ako jedno pero, nemuseli žiaci čakať na vpísanie titulu a očíslovanie jednotlivých strán v každej knihe, ale mohli vpisovať do viacerých hotových kníh paralelne.

- E. Aký dopad mala rastúca produktivita na priemerné náklady (riadok 9)? Prečo je to dôležité?

Priemerné náklady by sa mali znižovať. To je veľmi dôležité, pretože pri nižších výrobných nákladoch na 1 kus výrobku môže výrobca buď dosahovať vyšší zisk, alebo znížiť predajnú cenu, čo ho robí viac konkurencieschopným a jeho podnikanie stabilnejším.

- F. Aký efekt bude mať v dlhom období rastúca produktivita na výšku miezd?

Produktívnejší zamestnanci dostanú vyššie platy a získajú vyššiu istotu zachovania svojej práce, pretože svojej firme prinášajú vyššie výnosy a znižujú jej náklady. Menej produktívni zamestnanci sa však môžu ocitnúť bez práce, pretože firma ich prepustí. Ak firma

nemôže zvyšovať počet predaných výrobkov, je možné, že pri rastúcej produktivite bude prepúšťať zamestnancov, pretože sa pre ňu stanú nepotrebnými.

G. Čo sa stane, ak produktivita práce vzrastie na úrovni celej ekonomiky?

Na makroekonomickej úrovni sa vyššia produktivita práce premietne do vyšších priemerných miezd, do vyššej spotreby a celkovo do vyššej životnej úrovne. Napriek tomu že na úrovni jednotlivých podnikov niektoré z nich stále môžu čeliť problémom s odbytom, z pohľadu ekonomiky ako celku sa zvýši množstvo tovarov, ktoré sú spotrebitelia ochotní a schopní kúpiť.

H. Aké náklady museli jednotlivé podniky vynaložiť, aby zvýšili svoju produktivitu?

Podniky museli investovať do kapitálových statkov – písacích potrieb – čo zvýšilo ich náklady, no na druhej strane to viedlo k nárastu produktivity, ktorá spôsobila pokles priemerných nákladov na jednotku výroby (na jednu vyrobenú knihu).

I. Aké sú výhody a nevýhody špecializácie a delby práce?

Odpovede sa môžu rôzniť, no nemali by medzi nimi chýbať napríklad tieto:

Výhody – špecialisti na jednotlivé úkony si pestujú svoje zručnosti a cvik vo svojej práci, kvalita výrobkov sa zvyšuje a produktivita tiež rastie.

Nevýhody – robotníkov môže ich práca začať ľahko nudiť, môže nastať problém, ak odborník na jednu konkrétnu činnosť ochorí a nepríde do práce, pracovníci sú nútení kvalifikovať sa na špecializované činnosti, s rastom produktivity môžu niektorí zamestnanci prísť o prácu.

J. Čo iné mohli žiacke knižničné firmy urobiť, aby zvýšili svoju produktivitu?

Nechť viac času žiakom, aby sa zacvičili v jednotlivých úkonoch, na ktoré sa špecializovali. Prípadne mohli viac investovať do kapitálových statkov, ktoré by im pomohli vyrábať rýchlejšie a kvalitnejšie – napríklad do nožníc alebo do rezačky papiera.

K. Aké veci by mala každá firma zvážiť pred tým, než sa rozhodne investovať do kapitálových statkov, akým je napríklad rezačka papiera?

Mala by porovnať náklady na rezačku papiera, náklady na zaškolenie zamestnancov pre prácu s touto

rezačkou, a napríklad riziká spojené so vzatím pôžičky na zakúpenie rezačky, v porovnaní s prínosmi zvýšenej produktivity práce po zakúpení rezačky papiera.

L. Aké sú alternatívne náklady rozhodnutia podniku investovať do kapitálových statkov?

Alternatívne náklady predstavujú to, čo mohla firma urobiť so svojimi peniazmi, keby ich neinvestovala do kapitálového statku.

M. Prečo je pre každú krajinu dôležité zvyšovať svoju celkovú produktivitu?

Vyššia produktivita môže viesť k vyšším priemerným mzdám v ekonomike. Ak veľa ľudí v jednej krajine dostane vyššiu mzdu, môže to viesť k vyššej spotrebe, čím rastie celkový (agregátny) dopyt. To sa prejaví na ekonomickom raste (na vyššom raste HDP), pretože viac ľudí, ktorí majú viac peňazí si kúpi viac tovarov a služieb. Tým pádom vlastne rastie priemerná životná úroveň ľudí, ktorí žijú v danej krajine. Navyše, ak sa vyššia produktivita prejaví na vyššom množstve vyprodukovaných tovarov a služieb, krajina sa môže lepšie zapojiť do medzinárodného obchodu, čo môže viesť k ešte rýchlejšiemu rastu životnej úrovne jej obyvateľov.

15. Niekoľko príkladov, ako obmeniť ekonomickú hru na produktivitu – jednej alebo viacerým firmám zadajte nasledujúce inštrukcie:

- Dovoľte firmám, aby prepustili zamestnancov, ktorých nepotrebnú alebo nechcú. Prepusteným zamestnancom dovoľte, aby si spolu založili nové spoločnosti.
- Povedzte žiakom, že nový zákon vyžaduje, aby všetci zamestnanci trhajúci papier nosili ochranné rukavice, nakoľko tento papier môže obsahovať toxické látky škodiace zdraviu. Každé skupine dajte jeden pár rukavíc (akýchkoľvek – zimných, gumených alebo chirurgických – čím nemotornejšie, tým viac sa podčiarkne dôsledok – pokles produktivity).
- Povedzte žiakom, že nová kolektívna zmluva s odbormi vyžaduje, aby každý zamestnanec mal najmenej 1 minútu pracovnej prestávky počas každého 3-minútového kola.

16. Uzavretie hry a zhrnutie hodiny

Uzavrite hru a zopakujte hlavné myšlienky tejto lekcie, ktoré žiaci pochopili na príklade ekonomickej hry.

Čo je to produktivita práce?

Množstvo výstupu na jedného zamestnanca.

Ako špecializácia, delba práce a investície do ľudského kapitálu a do kapitálových statkov ovplyvňujú produktivitu?

Produktivita sa zvyšuje.

Aké sú výhody pre podnik, ak dokáže zvýšiť svoju produktivitu?

Vyššia produktivita umožňuje dosiahnuť nižšie priemerné výrobné náklady a kvalita výrobkov sa spravidla zvyšuje.

Prečo je zvyšovanie produktivity v ekonomike dôležité pre každého z nás?

Zvýšenie produktivity nám umožňuje dosiahnuť vyššiu spotrebu a vyššie mzdy – inými slovami, vedie k rastu životnej úrovne.

ZAÚJÍMAVOSŤ

Ľudský kapitál

Ako vznikol pojem „ľudský kapitál“? Jeden z hlavných popularizátorov koncepcie ľudského kapitálu, nositeľ Nobelovej ceny, Gary S. Becker, uvádza o ľudskom kapitále nasledovné:

„Vyučovanie v škole, počítačový kurz, výdavky na zdravotnú starostlivosť a prednášky o potrebe presnosti a čestnosti sú takisto kapitálom v tom zmysle, že zlepšujú zdravie, zvyšujú zárobky, či pomáhajú človeku vychutnať literatúru počas väčšiny jeho života. Následne je úplne v súlade s tradičnou definíciou kapitálu, keď vravíme, že výdavky na vzdelávanie, tréning, zdravotnú starostlivosť a podobne sú investíciami do kapitálu. Avšak produkujú ľudský, nie fyzický či finančný kapitál, pretože nemožno oddeliť osobu od jej vedomostí, zručností, zdravia či hodnôt.“

Becker tiež rozlišuje ľudský kapitál na všeobecný a špecifický. Všeobecným ľudským kapitálom rozumieme univerzálne schopnosti, zručnosti a danosti, upotrebitelné viac-menej v každej oblasti ľudskej činnosti. Špecifický ľudský kapitál zasa zahŕňa špeciálne vedomosti a zručnosti upotrebitelné v konkrétnom odbore či type činnosti.



Udaje o produktivite

Názov spoločnosti: _____

	<i>Príklad</i>	<i>Prvé kolo</i>	<i>Druhé kolo</i>	<i>Tretie kolo</i>
1. Počet zamestnancov	4			
2. Mzdy (1 € na zamestnanca)	4 €			
3. Nájomné za výrobné priestory (lavice)	2 €	2 €	2 €	
4. Kapitálové statky (počet pier)	1			
5. Investície do kapitálových statkov (50 eurocentov za každé pero)	0,50 €			
6. Počet vyrobených kníh, ktoré prešli kontrolou kvality	4			
7. Materiálové náklady (25 eurocentov na každú vyrobenú knihu)	1 €			
8. Celkové náklady na vyrobené knihy Mzdy (riadok 2) + nájomné (riadok 3) + investície do kapitálových statkov (riadok 5) + materiálové náklady (riadok 7)	7,50 €			
9. Priemerné náklady na vyrobenú knihu Celkové náklady (riadok 8) : počet vyrobených kníh (riadok 6)	1,88 €			
10. Produktivita: výstup na 1 zamestnanca za 3 minúty Počet vyrobených kníh (riadok 6) : počet zamestnancov (riadok 1)	1			



Produktivita

Produktivitu vyjadrujeme ako množstvo tovarov a služieb (výstupu či outputu) vyrobených na jednu jednotku produktívneho zdroja (vstupu či inputu) počas daného časového obdobia (napríklad jednej hodiny).

Produktivitu práce teda možno vyjadriť ako hodnotu výrobkov alebo služieb vyprodukovaných jedným zamestnancom za jednu hodinu.

Príjem väčšiny ľudí závisí od trhovej hodnoty produktívnych zdrojov, ktoré predávajú – zárobok pracujúcich teda závisí najmä od trhovej hodnoty ich výrobkov a od ich produktivity.

Delba práce, špecializácia, a investície do podnikov, strojov, zariadení, technológií, ako aj investície do zdravia, vzdelania a tréningu pracovnej sily, vedú k rastu budúcej životnej úrovne.



Peter je robotníkom vo fabrike na lízatka. Za hodinu dokáže vyrobiť 50 lízatiek. Jedno lízatko stojí 70 eurocentov, náklady na materiál na jedno lízatko predstavujú 20 eurocentov.

Petrova produktivita práce je teda $(0,70 - 0,20) \times 50 = 25 \text{ €}$ za hodinu.



Jana je poisťovacou poradkyňou. Za jeden pracovný deň (8 hodín) dokáže uzavrieť 10 zmlúv o poistení majetku a 5 životných poisťiek. Za jednu zmluvu o poistení majetku účtuje jej spoločnosť províziu 40 €, za jednu životnú poisťku účtuje jej spoločnosť províziu 80 €.

Janina produktivita práce je teda $(10 \times 40 + 5 \times 80) : 8 = 100 \text{ €}$ za hodinu.

Keďže Janina produktivita je omnoho vyššia ako Petrova, s najväčšou pravdepodobnosťou Jana zarába aj vyšší plat ako Peter.

Produktivitu je možné zvyšovať dvoma spôsobmi: buď výrobou väčšieho množstva tovarov a služieb z nezmeneného množstva vstupov (zdrojov), alebo výrobou nezmeneného množstva tovarov a služieb z nižšieho množstva vstupov.

Ak Jana dokáže predať za jeden deň viac životných poisťiek, jej produktivita práce vzrastie.

Ak Petrova firma dokáže vyrobiť jedno lízatko s použitím menšieho množstva materiálu (v hodnote iba 15 centov na kus namiesto 20 centov na kus), jej celková produktivita pri výrobe lízatiek vzrastie – a jej priemerné náklady na výrobu jedeného lízatka klesnú.

Produktivitu je možné zvyšovať delbou práce a špecializáciou, kedy sa zamestnanci stávajú odborníkmi na jednu konkrétnu oblasť práce (alebo na jeden konkrétny úkon). V reálnom živote je produktivitu možné zvýšiť najmä investíciami do kapitálových statkov, akými sú napríklad stroje, prístroje a zariadenia, či nové technológie a inovácie.

Ak nebude Peter sám vyrábať celé lízatko, ale rozdelí si prácu s kolegom – jeden bude napríklad pripravovať hmotu na lízatka a druhý formovať ich tvar a baliť ich – dokážu spoločne vyrobiť viac lízatiek, ako keby každý z nich vyrábal sám celé lízatko. Vyššiu produktivitu im umožní **delba práce** a **špecializácia** na jednotlivé úkony.

Ak si Jana kúpi nový počítač, na ktorom dokáže rýchlejšie vyplňať poisťovacie zmluvy, stihne za deň osloviť viac klientov a uzavrieť viac zmlúv, ako keby formuláre zmlúv zdĺhavo vyplňala ručne. Vďaka takejto **investícii do kapitálového statku** (do počítača) môže Jana zvýšiť svoju produktivitu.

Jana sa môže rozhodnúť navštíviť aj kurz komunikácie. Ak sa vďaka tomuto kurzu zlepšia jej komunikačné a presvedčacie schopnosti, Jana môže byť schopná rýchlejšie presvedčiť viac ľudí, že si u nej potrebujú zakúpiť poistenie. Kurz, ktorý takto zlepši jej schopnosti, je vlastne investíciou do jej **ľudského kapitálu** – rozvíja jej pracovné schopnosti a jej kvalifikáciu.

Zvyšovaním produktivity klesajú výrobné náklady na jednotku výrobku alebo služby. To zvyšuje konkurencieschopnosť daného výrobcu (podniku) v ekonomike.

Investície sú preto pre podniky veľmi dôležité. Ak chce podnik zvyšovať svoju produktivitu, musí investovať do kapitálových statkov (stroje, zariadenia, technológie, inovácie), ale aj do kvalifikácie svojich zamestnancov, aby boli výkonnejší.

Na národnej úrovni (pri makroekonomickom pohľade) sa rast produktivity premieta do vyššej životnej úrovne ľudí. Vďaka vyššej produktivite môžu podniky zvyšovať mzdy svojim zamestnancom. Ak veľa ľudí v jednej krajine dostane vyššiu mzdu, zvýši sa ich spotreba – môžu si kúpiť viac tovarov a služieb, čo zvyšuje ich životnú úroveň. Tým pádom vlastne ekonomika rastie. Navyše, ak sa vyššia produktivita prejaví na vyššom množstve vyprodukovaných tovarov a služieb, krajina sa môže lepšie zapojiť do medzinárodného obchodu, čo môže viesť k ešte rýchlejšiemu rastu životnej úrovne jej obyvateľov.

Každý z nás by mal investovať sám do seba – do svojho ľudského kapitálu. V modernej ekonomike totiž čoraz viac záleží na vzdelaní, schopnostiach a kvalifikácii každého človeka. Neinvestovať do svojho vlastného vzdelania, do svojho vlastného ľudského kapitálu, znamená mať v budúcnosti horšiu prácu, nižší zárobok, menej príležitostí a nižšiu životnú úroveň.

DOMÁCA ÚLOHA



Zamyslite sa nad tým, ako by ste mohli svoj ľudský kapitál zvýšiť a čo by ste preto museli obetovať (koľko by vás to stálo, čo by ste museli urobiť).

POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia:

- http://www.europskaunia.sk/vedomostna_spolcnost
- www.iminerva.sk
- <http://www.econlib.org/library/Enc/HumanCapital.html>
- www.hayek.sk

Udaje o produktivite

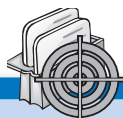
Názov spoločnosti: _____

	Príklad	Prvé kolo	Druhé kolo	Tretie kolo
1. Počet zamestnancov	4			
2. Mzdy (1 € na zamestnanca)	4 €			
3. Nájomné za výrobné priestory (lavice)	2 €	2 €	2 €	
4. Kapitálové statky (počet pier)	1			
5. Investície do kapitálových statkov (50 eurocentov za každé pero)	0,50 €			
6. Počet vyrobených kníh, ktoré prešli kontrolou kvality	4			
7. Materiálové náklady (25 eurocentov na každú vyrobenú knihu)	1 €			
8. Celkové náklady na vyrobené knihy Mzdy (riadok 2) + nájomné (riadok 3) + investície do kapitálových statkov (riadok 5) + materiálové náklady (riadok 7)	7,50 €			
9. Priemerné náklady na vyrobenú knihu Celkové náklady (riadok 8) : počet vyrobených kníh (riadok 6)	1,88 €			
10. Produktivita: výstup na 1 zamestnanca za 3 minúty Počet vyrobených kníh (riadok 6) : počet zamestnancov (riadok 1)	1			

Dopytová krivka

Čo je to dopyt a čo naň vplýva?

CIEĽ LEKCIE



Uvedomiť si, že v úlohe spotrebiteľa sa pohybuje každý z nás. Pochopiť konštrukciu krivky dopytu, vzťah medzi požadovaným množstvom a cenou a faktory, vplývajúce na dopyt, v dôsledku ktorých sa dopytované množstvo alebo celý spotrebiteľský dopyt mení.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Rozhodovanie spotrebiteľa, v ktorého úlohe sa takmer v každej chvíli ocitá každý z nás, je založené na porovnávaní hraničného (dodatčného, resp. marginálneho) úžitku s cenou; dopyt je teda výsledkom tohto porovnávania.

Na dopyt pôsobí množstvo vplyvov, v dôsledku ktorých sa dopyt mení. Je rozdiel medzi dopytom a požadovaným množstvom. Ak sa mení cena tovaru, mení sa jeho požadované množstvo (pohybujeme sa po krivke dopytu). Ak sa zmení niektorý z iných faktorov, mení sa celý dopyt (posúva sa celá krivka dopytu).

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

11

ZÁKLADNÉ POJMY



- celkový úžitok
- hraničný úžitok
- dopyt
- požadované množstvo a cena

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- rôzne predmety určené na dražbu – čerstvý (voňajúci) koláč, pizza alebo CD obľúbenej skupiny, prípadne cukríky

Metódy

- výklad
- spoločná práca
- diskusia



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

1. Ekonomická hra „Dražba“ 15
2. Výklad 25
3. Zhrnutie 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Základy ekonómie
Cvičná firma
Aplikovaná ekonómia



Keď hovoríme, že trh je miestom, na ktorom sa stretáva dopyt s ponukou, musíme chápať celú podstatu tohto trhového mechanizmu a objasniť, čím vlastne dopyt a ponuka sú.

Spotreba statkov – tovarov a služieb – uspokojuje rôzne potreby a želania spotrebiteľa. Hovoríme teda, že statky sú užitočné.

Čím viac statkov spotrebiteľ konzumuje, tým je väčšie jeho celkové uspokojenie – celkový úžitok. Prírastok uspokojenia po spotrebovaní ďalšej jednotky tovaru sa nazýva hraničný úžitok. Tento hraničný úžitok s každou ďalšou spotrebovanou jednotkou statku klesá. Najvzácnejšia je preto vždy prvá jednotka spotrebúvaného statku.

Hraničnú užitočnosť je možné vykresliť situáciou človeka na púšti. Ak putuje po vyprahnutej, piesčitej zemi niekoľko hodín či dokonca dní, pohár vody má pre neho obrovskú užitočnosť, pretože mu môže zachrániť život. Druhý pohár vody má pre neho stále vysokú celkovú užitočnosť, no o čosi nižšiu, než prvý (nemá už život zachraňujúci účinok, hraničný úžitok druhého pohára vody je o čosi nižší než hraničný úžitok prvého pohára vody). Deviaty a desiaty pohár vody môžu mať pre takéhoto človeka stále pomerne vysokú hraničnú užitočnosť (ako zásoby na ďalšie dni putovania), no 99. a 999. pohár vody by už zrejme mali užitočnosť úplne zanedbateľnú, blízku nule.

Rozhodovanie spotrebiteľa je založené na porovnávaní hraničného (dodatočného, resp. marginálneho) úžitku s cenou; dopyt je teda výsledkom tohto porovnávania.

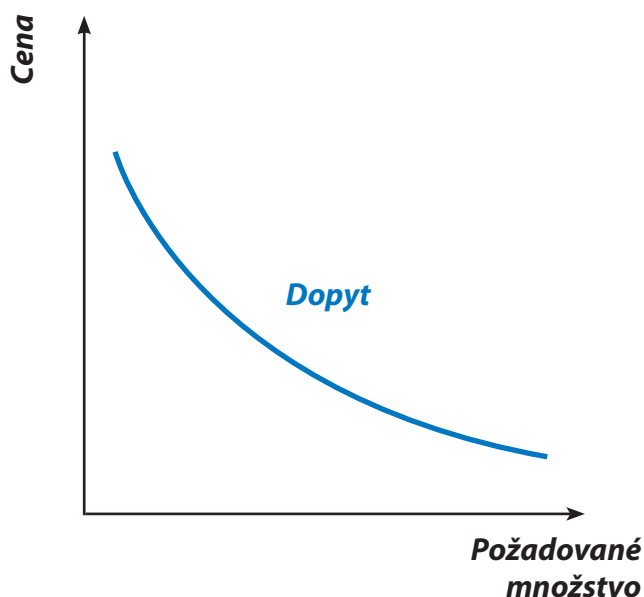
Ak je hraničný úžitok daného statku vyšší než jeho cena, spotrebiteľ si ho kúpi. Akonáhle je však jeho hraničný úžitok nižší než cena, spotrebiteľ už ďalšiu jednotku statku nekúpi.

Cenou statku je obetovaná príležitosť – úžitok niečoho, čo si potom spotrebiteľ nemôže kúpiť. Človek má obvykle viac príležitostí minúť svoje peniaze. Obetovanou príležitosťou je vždy druhá najlepšia príležitosť. Spotrebiteľ rozdeľuje peňažnú čiastku, ktorú má k dispozícii tak, aby sa hraničné úžitky z nákupu jednotlivých statkov pokiaľ možno rovnali.

Množstvo statkov, ktoré je spotrebiteľ ochotný kúpiť za určitú cenu, nazývame dopyt. Krivka dopytu má klesajúci tvar.

Okrem ceny na dopyt pôsobí množstvo rôznych vplyvov: preferencie spotrebiteľov, príjmy spotrebiteľov, ceny substitútov a komplementárnych statkov, počet spotrebiteľov, očakávania do budúcnosti. V ich dôsledku dochádza ku zmenám v dopyte.

Je rozdiel medzi dopytom a požadovaným množstvom. Ak sa mení cena tovaru, mení sa jeho požadované množstvo (pohybujeme sa po krivke dopytu). Ak sa zmení niektorý z iných faktorov, mení sa celý dopyt (posúva sa celá krivka dopytu).





Metodický úvod:

Väčšina stredoškolských učebníc podceňuje význam vyučovania dopytu v postupných krokoch. Znázorní dopytovú krivku a vysvetlí, že za vysoké ceny nakupuje spotrebiteľ malé množstvo statkov, a že sa klesajúcou cenou nakupované množstvo zvyšuje.

Výsledkom takéhoto prístupu však je, že žiaci nechápu podstatu dopytu, že si mnohí z nich pletú krivku dopytu s krivkou ponuky, a že často nie sú schopní vysvetliť, ako vlastne obe krivky vznikajú.

Ďalším problémom je, že pri ignorovaní postupného vysvetlenia krivky dopytu prostredníctvom hraničnej užitočnosti žiaci považujú dopyt za matematickú abstrakciu, za tému nudnú a zároveň odtrhnutú od života. Všetci z nich sú pritom spotrebiteľia a v reálnom živote majú „s dopytom“ mnoho skúseností.

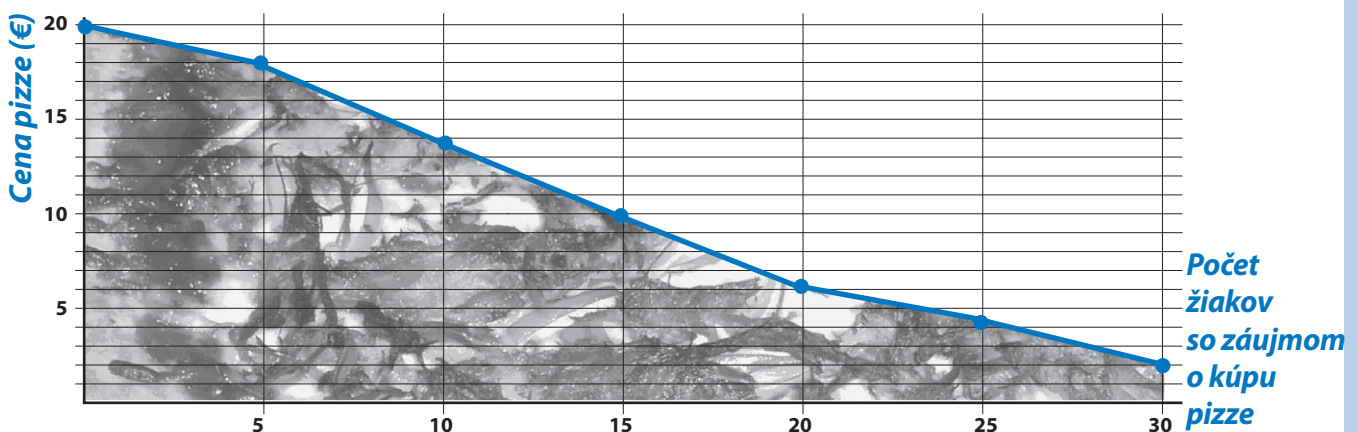
Nepodceňujte preto význam postupu po krokoch a pokúste sa žiakov zaujať hoci i trochu teatrálnym vystúpením. Ak chcete látku odučiť naozaj kvalitne, jedna hodina vám nemusí postačovať.

1. Ekonomická hra „Dražba“

Prineste do triedy predmet, ktorý bude žiakov lákať – napríklad hudobné CD obľúbenej skupiny, čerstvú voňajúcu pizzu (prihriatu v mikrovlnnej rúre), čerstvý koláč z neďalekej pekárne, a podobne.

Spýtajte sa žiakov, koľko z nich je ochotných zaplatiť za tento predmet (v našom príklade budeme používať pizzu, a tomu sú prispôsobené i všetky ceny) € 20. Ak žiaci vedia, že podobnú pizzu si môžu kúpiť za € 7 až 10, asi málokto z nich ju bude ochotný zaplatiť.

2. Načrtnite na tabuľu graf a doplňte do neho krivku podľa záujmu žiakov:



Postupne cenu z dvadsiatich eur znižujte a neustále sa pýtajte žiakov, koľko z nich by bolo ochotných zaplatiť. Žiaci tak vlastne vytvárajú dopytovú krivku. Spravidla sa ku koncu 8 až 10 žiakov zloží a učiteľ pizzu za cca € 5 až € 7 predá (čo je trhová cena, takže svoje „investované“ peniaze nestratíte).

Nechajte žiakov, aby sa o pizzu rozdelili, a pokračujte v analýze.

3. Vysvetlite žiakom formou moderovaného rozhovoru podstatu krivky dopytu, ktorú ste práve zostrojili na tabuli.

- Prečo ste si pizzu kúpili?
Dostali sme na ňu chuť, keď tu tak rozvonievala; boli sme hladní;
Ekonomovia hovoria → chceli sme uspokojiť svoje potreby.
- Kúpili by ste si aj ďalšiu pizzu?
Áno, chutila nám a čože je to jedna pizza pre toľkých ľudí, dali by sme si ich aj viac.
- Ak by som vám ponúkol viac kusov pizze, boli by ste potom spokojnejší? Ako hovoria ekonomovia, bol by váš úžitok vyšší?
Áno.
- Keby som vám ponúkal dvadsiatu pizzu, boli by ste ochotní si ju tiež kúpiť za rovnakú cenu?
Asi nie, jedine keby cena bola tak 50 centov, možno ani za túto cenu nie, boli by sme už totiž sýti a na ďalšiu pizzu by sme už ani nemali chuť.
- Ako je to možné? Prvá pizza, ktorú vám ponúkam, aj dvadsiata pizza, ktorú vám ponúkam, sú predsa rovnaké pizze...
Ale dvadsiata, tridsiata, štyridsiata pizza už nie sú vzácne, naše potreby sú uspokojené...

- Inými slovami, čím viac pizze ste mali, tým bol jej úžitok pre vás nižší.

To, o koľko sa zmení celkový úžitok, ak spotrebujete ďalšiu jednotku tovaru – napríklad pizze – nazývame hraničný úžitok.

Hraničný úžitok je klesajúci – pretože napríklad s každou ďalšou pizzou ste stále menej a menej hladní. Pri dvadsiatej pizze je už dokonca hraničný úžitok nulový. Po dvadsiatom vypitom pohári piva by dokonca váš hraničný úžitok mohol byť aj záporný, všakže?

- S čím ste porovnávali cenu pizze?

Odpovede sa rôznia, napríklad s cenou v našej obľúbenej pizzerii, s cenou vstupenky do kina, kam chcem dnes ísť, s cenou bagety, ktorú si obvykle kupujem na desiatu, s výškou vreckového, ktoré mám k dispozícii a viem, že si chcem kúpiť aj nový zošit...

- Ak zhrniem vaše odpovede, znamená to, že ak mám zaplatiť menej než očakávam, kupujem, a keď mám zaplatiť viac, nekupujem.

Tomuto hovoríme prebytok spotrebiteľa. Ak je váš úžitok z nákupu jednotky tovaru vyšší, než jeho cena, tento tovar si kúpite. Každá ďalšia jednotka tohto tovaru vám však prináša stále nižší a nižší úžitok. Ak je úžitok z ďalšej jednotky tovaru nižší než jeho cena, už si ho nekúpite.

Práve ste dokázali, ako rozumiete dopytu, ani ste sa nemuseli čokoľvek učiť. V úlohe spotrebiteľa ste totiž veľmi často. A aj keď ste nepoznali teoretické pojmy, dokázali ste, že ekonómia je skutočne o spontánnom správaní sa ľudí na trhoch.

4. Stručne vysvetlite žiakom podstatu teórie krivky dopytu.

Využite pritom krivku dopytu, ktorú ste zostrojili pri dražbe pizze. Sústreďte sa najmä na tieto body:

- Dopyt vyjadruje vzťah medzi požadovaným množstvom tovaru a jeho cenou.
- Krivka dopytu má klesajúci tvar. Pri vyššej cene je požadované množstvo nižšie (poukážte na príklad s pizzou – pri cene € 15 je len málo ľudí, ktorých úžitok z pizze je vyšší než jej cena). Naopak, pri nižšej cene požadované množstvo rastie (pretože pri cene 2 € je veľa ľudí, pre ktorých má aj druhý a tretí kus pizze vyšší úžitok než jej cena).

- Pri rozhodovaní o kúpe zvažujeme nielen porovnanie hraničného úžitku a ceny, ale aj porovnanie úžitku z iných tovarov. Inými slovami, nechceme všetky svoje peniaze minúť len na pizzu, ale aj na iné veci – lístky do kina, a podobne. Ekonomická poučka hovorí, že ľudia rozdeľujú svoje peniaze pri nákupe rôznych tovarov a služieb tak, aby sa hraničné úžitky zo spotreby všetkých tovarov a služieb rovnali.

5. Pripomeňte žiakom, že je rozdiel medzi dopytom a požadovaným množstvom.

Požadované množstvo je na horizontálnej osi (na osi x) v grafe dopytu.

Dopyt je však závislosť medzi požadovaným množstvom a cenou. Inými slovami, požadované množstvo je vlastne os x, dopyt je celá krivka.

6. Povedzte žiakom, že dopyt nie je stály a nemenný. Naopak, krivka dopytu sa môže zmeniť.

Ak sa mení cena tovaru, dopyt sa nemení. Posúvame sa len po krivke dopytu – pri vyššej cene je požadované množstvo nižšie, a naopak.

Ak sa však zmení niektorý z iných faktorov, ktoré na dopyt vplývajú, zmení sa celá krivka dopytu. Môže sa posunúť doľava (dopyt po danom tovare klesne) alebo doprava (dopyt po danom tovare vzrastie).

Ďalej postupujte formou moderovaného rozhovoru, pričom na tabuli vždy znázorníte rôzne situácie – posun krivky doprava nahor (zvýšenie dopytu), posun krivky doľava nadol (zníženie dopytu):

A. **Zvýšenie príjmov** (zvýšenie dopytu – posun krivky doprava nahor)

- Keby sa vaše vreckové zdvojnásobilo – koľko pizze by ste boli ochotní kúpiť?
Zrejme viac.
 - To znamená, že keď sa zvýšia vaše príjmy, zvýši sa i váš dopyt. Budete ochotní kupovať viac pizze pri každej možnej cene.
- B. **Podradné tovary** (zníženie dopytu po podradných tovaroch pri raste príjmov)
- Pizzu môžeme považovať za takzvaný normálny tovar, čiže keď spotrebiteľ so zvyšujúcimi sa príjmami

zvyšuje dopyt, krivka dopytu sa posúva doprava. Čo by sa ale stalo, ak by vaše vreckové bolo 30 € na deň?

Asi by sme si nekupovali pizzu, ale išli by sme na obed do reštaurácie.

- V tomto prípade by sme nazvali pizzu podradným tovarom, pretože so vzrastajúcimi príjmami znižuje spotrebiteľ dopyt po pizze a zvyšuje dopyt po obedoch v reštaurácii. Vidíte, že reakcie spotrebiteľov môžu byť rôzne. Dokázali by ste uviesť ďalšie príklady?

Keď budem viac zarábať, prestanem nakupovať v second hande a budem si kupovať značkové oblečenie, nekúpim si ojazdené auto, ale auto nové, nebudem bývať s rodičmi, ale prenajmem si byt....

C. Zmena preferencií (zníženie alebo zvýšenie dopytu v závislosti od situácie)

- Preferencie ľudí sú rôzne. Menia sa preferencie? Čo má na ne vplyv? Ako sa napríklad časom menili vaše preferencie?

Vek spotrebiteľa – keď sme boli malí, chceli sme hračky, teraz chceme značkové oblečenie, vzdelanie, životný štýl, hodnotový systém, informácie....

- Ukážme si aspoň jeden príklad vplyvu preferencií na dopyt: aký vplyv mali informácie o nebezpečenstve choroby šialených kráv na trh s hovädzím mäsom? Ako sa to prejavilo na trhu s hydinovým mäsom? Pokúste sa o grafické znázornenie.

Dopyt po hovädzom mäse sa znížil (posun krivky dopytu po hovädzom mäse doľava nadol). Dopyt po hydine naopak vzrástol (posun krivky dopytu po hydine doprava nahor).

Situácia sa samozrejme zmenila, keď ľudia zabudli na BSE a objavila sa vtáčia chrípka.

D. Substitučné a komplementárne statky

- Ďalším faktorom sú ceny substitútov a komplementov.

Substitút je niečo, čo pri spotrebe nahrádza iný statok. Napríklad coca-cola môžeme nahradiť pepsicolou, mandarínky pomarančmi, a podobne.

Komplement je niečo, čo sa dopĺňa, napr. auto potrebuje k spojazdneniu benzín, benzín je teda komplementom auta. Holiaci strojček potrebuje žiletky, žiletky sú teda komplementom holiaceho strojčka.

- Aký vplyv bude mať výrazný pokles ceny digitálnych fotoaparátov na cenu klasických fotoaparátov a následne na cenu filmov do klasických fotoaparátov?

Dopyt po klasických fotoaparátoch klesne (posun krivky dopytu po klasických fotoaparátoch doľava nadol), pretože ľudia si budú viac kupovať nové, modernejšie a teraz už i lacnejšie digitálne fotoaparáty. Digitálny a klasický fotoaparát sú v tomto prípade substitútmi.

Následne klesne aj dopyt po kinofilmoch, pretože ak sa predá menej klasických fotoaparátov na kinofilm, ľudia budú chcieť nakupovať menej filmov. Klasický fotoaparát a kinofilm sú komplementárnymi statkami.

- Substitúty môžu byť blízke i vzdialené. Môže byť futbalová lopta substitútom vody?

Môže, napríklad v situácii, keď rodičia nenapustia bazén, pretože cena vody vzrástla, a povedia detom, aby sa miesto kúpania zahrali futbal.

E. Veľkosť trhu

- Má počet spotrebiteľov vplyv na dopyt? Samozrejme, má. Určite je dopyt po kaderníckych službách v meste, ktoré má 30 000 obyvateľov, väčší než na dedine s 300 obyvateľmi.

6. Záver hodiny a zhrnutie

Na záver povedzte žiakom, že dnes ráno ste v rádiu počuli, že v Brazílii zničil neobvyklý mráz veľké plantáže kávy (prípadne obdobnú, aktuálnu správu).

- Ako si žiaci myslia, že ste zareagovali?

Asi ste išli do obchodu a kúpili väčšie množstvo kávy než obvykle, pretože očakávate, že na trhu bude menej kávy a jej cena vzrastie.

- Ak vám zostáva čas, môžete si vymyslieť iné, obdobné otázky, ktorými ďalej preveríte, či žiaci pochopili problematiku dopytu.



Dopytová krivka

Celkový úžitok: celkové uspokojenie potrieb, s rastom spotrebovaného množstva statku rastie.

Hraničný úžitok: prírastok uspokojenia, s rastúcim množstvom spotrebovaného statku klesá.

Čím viac statkov spotrebiteľ konzumuje, tým je väčšie jeho celkové uspokojenie – celkový úžitok. Prírastok uspokojenia po spotrebovaní ďalšej jednotky tovaru sa nazýva hraničný úžitok – s každou ďalšou spotrebúvanou jednotkou statku klesá. Najväčšia je preto vždy prvá jednotka spotrebúvaného statku.

Cena statku: obetovaná príležitosť – úžitok niečoho, čo si potom spotrebiteľ nemôže kúpiť.

Prebytok spotrebiteľa: rozdiel medzi cenou, ktorú spotrebiteľ očakáva, a cenou, ktorú predávajúci požaduje.

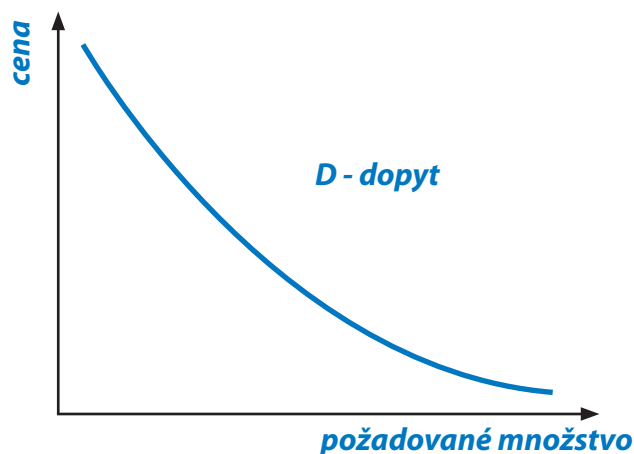
Človek má obvykle viac príležitostí minúť svoje peniaze. Obetovanou príležitosťou je vždy druhá najlepšia príležitosť. Spotrebiteľ rozdeľuje peňažnú čiastku, ktorú má k dispozícii tak, aby sa hraničné úžitky z nákupu jednotlivých statkov pokiaľ možno rovnali.

Dopyt: množstvo statku, ktoré je spotrebiteľ ochotný kúpiť za určitú cenu; krivka dopytu má klesajúci tvar, pretože pri nižšej cene sú spotrebiteľia ochotní kúpiť viac kusov daného tovaru alebo služby.

Rozhodovanie spotrebiteľa je založené na porovnávaní hraničného (dodatočného, resp. marginálneho) úžitku s cenou; dopyt je teda výsledkom tohto porovnávania.

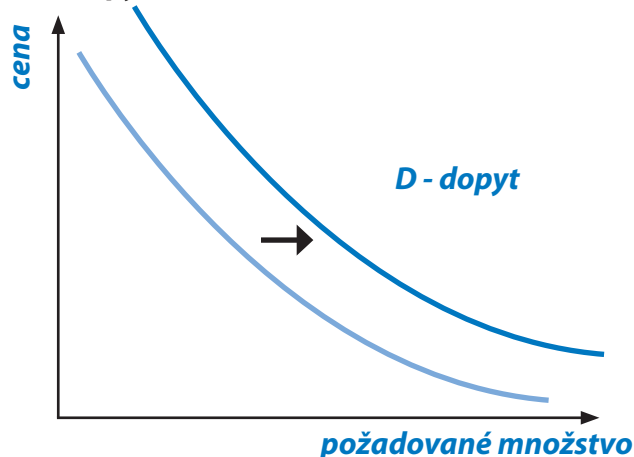
Ak je hraničný úžitok daného statku vyšší než jeho cena, spotrebiteľ si ho kúpe. Akonáhle je však jeho hraničný úžitok nižší než cena, spotrebiteľ už ďalšiu jednotku statku nekúpi.

Krivka dopytu

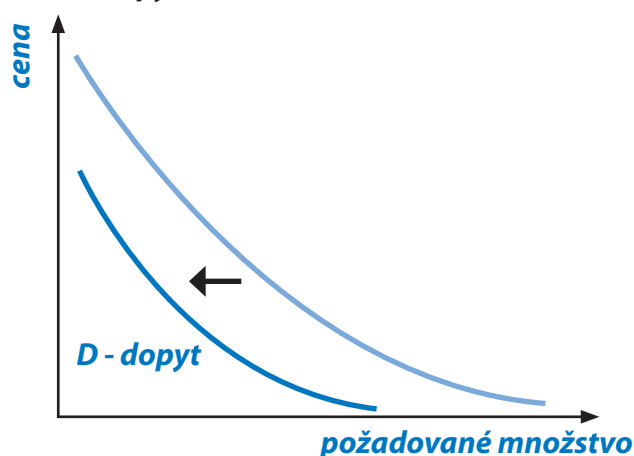


Vplyvy pôsobiace na dopyt: príjmy spotrebiteľov, preferencie spotrebiteľov, ceny substitučných a komplementárnych statkov, počet spotrebiteľov, očakávanie budúceho vývoja

Rast dopytu



Pokles dopytu



Okrem ceny na dopyt pôsobí množstvo rôznych vplyvov: preferencie spotrebiteľov, príjmy spotrebiteľov, ceny substitútov a komplementárnych statkov, počet spotrebiteľov, očakávania do budúcnosti. V ich dôsledku dochádza ku zmenám v dopyte. Je rozdiel medzi dopytom a požadovaným množstvom.

Ak sa mení cena tovaru, mení sa jeho požadované množstvo (pohybujeme sa po krivke dopytu). Ak sa zmení niektorý z iných faktorov, mení sa celý dopyt (posúva sa celá krivka dopytu).

Zvýšenie dopytu znamená, že sa krivka dopytu posunie doprava nahor. Zníženie dopytu znamená, že sa krivka dopytu posunie doľava nadol.

Normálny tovar: keď sa zvyšujú príjmy spotrebiteľa, rastie dopyt.

Podradný tovar: keď sa zvyšujú príjmy spotrebiteľa, klesá dopyt.

Substitučný statok: niečo, čo nahrádza pôvodný statok (napríklad coca cola – pepsi cola; mandarínky – pomaranče).

Komplementárny statok: statok, ktorý svojimi vlastnosťami dopĺňa iný statok (napríklad holiaci strojček - žiletka; benzín – auto).

DOMÁCA ÚLOHA



Vymyslite tri rôzne situácie na rast dopytu a tri rôzne situácie na pokles dopytu. Všetky situácie slovne opíšte a graficky znázorníte.

POUŽITÁ LITERATÚRA

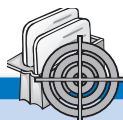


Zdroje štúdia:

- www.ekonomiahrou.sk

Výstava nápadov

CIEĽ LEKCIE



Žiaci pochopia podstatu nákladov a výnosov a dokážu vypočítať zisk alebo stratu firmy ako rozdiel medzi celkovými príjmami a celkovými nákladmi. Dokážu definovať celkový príjem ako množstvo výstupu násobené predajnou cenou a celkové náklady ako priemerné jednotkové náklady násobené množstvom produkcie.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Podnikatelia sú ľudia vedome podstupujúci riziko straty pri výrobe tovarov a služieb zo vzácných, obmedzených zdrojov, s cieľom dosiahnutia zisku. Podnikatelia (firmy) čelia problému voľby rovnako ako jednotlivci (domácnosti). Musia sa rozhodnúť, aký produkt vyrábať, aké zdroje využiť na jeho výrobu a ako vyjsť čo najviac v ústrety potrebám a želaniam spotrebiteľov. Zdroje využívané na výrobu tovarov a služieb nie sú zadarmo a podnikatelia preto musia prijímať rozhodnutia veľmi pozorne, aby dokázali dosiahnuť zisk. Ak sú ich náklady príliš vysoké alebo ich príjmy príliš nízke, ich podnikateľský zámer bude neúspešný.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

ZÁKLADNÉ POJMY



- náklady
- výnosy
- zisk firmy a strata firmy
- celkový príjem

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- formulár pre výpočet nákladov výroby a pre výpočet zisku
- sada výrobných vstupov - drobnosti, haraburdy a drobné kancelárske potreby, kľbká priadze, kancelárske papiere, papierové poháriky, kartón z vajčiek
- priesvitka „Cenník jednotlivých výrobných vstupov“
- hracie bankovky v hodnote 5 €

Metódy

- výklad
- ekonomická hra
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Výklad	25
2. Aktivita.....	10
3. Diskusia a zhrnutie	10

VYUŽITELNOST LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti



V trhovej ekonomike sú rozhodnutia o výrobe a spotrebe výsledkom tisícok interakcií výrobcov a spotrebiteľov (podnikov a firiem), ktorí prichádzajú do styku prostredníctvom trhového mechanizmu.

Podniky ponúkajú tovary a služby, ktoré sú spotrebiteľia (domácnosti) ochotní a schopní kúpiť. Pre účely výroby využívajú výrobné vstupy (výrobné faktory) – prácu a kapitálové statky. Podniky vykonávajú svoju činnosť s cieľom dosiahnutia zisku – zisk slúži pre podnikateľov ako motivácia a hlavný podnet ich činnosti.

Zisk je určovaný ako rozdiel medzi celkovými výnosmi, ktoré podnik dosiahne predajom svojich výrobkov a služieb a celkovými nákladmi na obstaranie výrobných vstupov.

Keď firma nakupuje výrobné vstupy – prácu od svojich zamestnancov, suroviny, stroje a iné kapitálové statky – vznikajú jej náklady. Celkové náklady vypočítame, keď vynásobíme náklady na výrobu jednej jednotky produkcie (výstupu) celkovým počtom výrobkov.

Predajom svojich výrobkov a služieb podnik dosahuje výnosy. Celkové výnosy podniku je možné vypočítať ako výnos z predaja jednej jednotky produkcie násobený počtom predaných výrobkov.

Hlavným cieľom podnikateľskej činnosti je dosahovanie zisku. Každý podnik sa preto snaží o takú úroveň predajnej ceny svojich výrobkov a množstva produkcie, pri ktorých je rozdiel medzi jeho celkovými nákladmi a celkovými výnosmi čo najväčší. Hovoríme, že firma sa snaží maximalizovať svoj zisk.

Ak sú však celkové náklady podniku vyššie ako jeho celkové výnosy, dosiahne namiesto zisku stratu.

POZNÁMKA

Nezabudnite, že v tejto lekcii sa na náklady pozeráme očami účtovníka: náklady predstavujú peňažné výdavky na kúpu výrobných vstupov. Ekonóm sa však na náklady pozerá prioritne ako na alternatívne náklady: to, čoho sa musíme vzdať. Pre bližšie vysvetlenie si prezrite lekciiu číslo 1 – Čo je ekonómia.



Metodický úvod:

Táto lekcia je vlastne veľmi základným úvodom do mikroekonomickej teórie firmy. Môže slúžiť ako základná informácia pre žiakov bez ekonomického vzdelania, vďaka ktorej pochopia základy hospodárenia podniku. Pre žiakov, ktorí majú alebo získajú na iných predmetoch širšie znalosti základov ekonómie ide o úvodnú kapitolu, na ktorú môže nadviazať hlbšia výučba o rovnováhe firmy, a následne problematika dopytu a ponuky. Oživením tradičnej výučby v takomto prípade je najmä hravý priebeh hodiny, ktorá je takmer celá vyplnená ekonomickou hrou. Hodina si však zároveň vyžaduje mierne vyššie nároky na prípravu.

Počas hodiny žiaci, pracujúci v malých skupinách, napodobňujú fungovanie podniku, ktorý vytvára a vyrába svoj výrobok. S využitím poskytnutých informácií o nákladoch na jednotlivé vstupy sa žiaci musia rozhodnúť, aké výrobky budú vyrábať. V prvom kroku vypočítajú náklady na výrobu. V ďalšej fáze predstavia svoj výrobok celej triede, aby zistili, koľko jednotiek výroby dokážu na trhu skutočne „predať“. Na záver vypočítajú zisk alebo stratu svojho podniku.

V prípade podrobného venovania sa hre môže časová náročnosť tejto lekcie dosiahnuť 45 až 60 minút.

1. Rozdeľte žiakov do menších skupín.

Ideálnym počtom sú traja až štyria žiaci v jednej skupine; je však vhodné mať v skupinách rôzny počet žiakov, aby sa pri sčítavaní nákladov v rôznych skupinách prejavili rôzne vstupné náklady práce.

2. Spýtajte sa žiakov, či už vo svojom živote nazbierali nejaké podnikateľské skúsenosti.

Napríklad, či niekedy brigádovali, strážili niekomu dieťa, pokosili rodičom za peniaze trávnik, či niekedy predávali nejaké vlastné výrobky, a podobne. Aspoň jeden príklad využite na otázku, aké vstupy potrebovali pri tomto svojom „podnikaní“ a aké s ním mali náklady (napríklad cesta, materiál, a podobne). Spíšte tento zoznam na tabuľu.

Vysvetlite žiakom, že v prenesenom zmysle ste teraz na tabuľu spísali zoznam nákladov jedného

podniku. Spýtajte sa žiakov, ktorých príklady využivate, ako určili cenu za svoje výrobky či služby a či dosiahli svojou činnosťou zisk.

3. Povedzte žiakom, že počas dnešnej hodiny bude každá zo skupín predstavovať jeden skutočný podnik.

Žiaci v každom podniku budú musieť vymyslieť jeden vlastný produkt (výrobok), o ktorom budú presvedčení, že ho ostatní žiaci v triede budú od nich ochotní kúpiť.

Každý zo žiakov sa pritom pri konci hodiny bude môcť sám rozhodnúť o tom, ktorý z výrobkov bude ochotný kúpiť.

Každý z podnikov má za cieľ dosiahnuť z predaja svojich výrobkov zisk – podobne ako je dosahovanie zisku cieľom podnikania v skutočnom živote.

Je celkom vhodné, ak žiakom ponúknete aj skutočnú motiváciu – napríklad sladkú odmenu pre skupinu, ktorá dosiahne najvyšší zisk. Nie je však vhodné motivovať dobrou známku, pretože ide len o výsledok hry, nie o overenie vedomostí.

4. Rozdajte každej skupine sadu výrobných vstupov a jednu kópiu formulára pre výpočet nákladov výroby.

Vysvetlite žiakom, že každá sada obsahuje veci, ktoré môžu vo svojej skupine využiť na výrobu prototypu svojho výrobku. Každý predmet – výrobný vstup – má však svoju cenu. Ukážte žiakom cenník výrobných vstupov (podľa toho, čo obsahujú jednotlivé sady) – napíšte ho na priesvitku alebo na tabuľu.

Vzorový zoznam výrobných vstupov

Vstup	Cena (€)
Lepidlo	0,50
Drevená špajdľa	0,25
Zvýrazňovač	0,75
Hárok papiera	0,10
Nožnice	1,00
Kartón z vajčiek	0,75
Kancelárska spinka	0,10
Hliníková fólia – 30 cm	0,50

Vstup	Cena (€)
Bavlnka	0,50
Papierové vrečko	0,50
Papierový pohárik	0,75
Povrázok	0,40
Obal z kindervajčka	0,25
Koktajlový dáždniček	0,60
Igelit	0,30
Práca (na 1 zamestnanca)	0,25
Nájomné za prac. Priestor	0,75

Poznámka: Uistite sa, že celková hodnota materiálu uvedená na zozname výrazne prevyšuje sumu € 5. 5 EUR je totiž predajná cena za každý konečný produkt. Ak je hodnota vstupov stanovená vyššie, budú sa žiaci musieť rozhodnúť, ktoré zo zdrojov využiť a ktoré nie. Zároveň tak rozviniete výraznejšiu diskusiu medzi žiakmi o celkových nákladoch výroby.

Nezabudnite v cenníku uviesť na konci náklady na zamestnancov a náklady na nájomné. Tento cenník, ak chcete, môžete neskôr využiť aj na vysvetlenie rozdielu medzi fixnými a variabilnými nákladmi (práca – variabilný, nájomné – fixný).

5. Povedzte žiakom, že každý podnik bude mať 15 minút na to, aby vyrobil prototyp svojho výrobku, ktorý bude neskôr predávať za 5 €.

Pripomeňte žiakom, že cieľom podnikania je dosahovať zisk. Svoj výrobok, ktorý budú predávať spotrebiteľom (svojim spolužiakom) za 5 €, by preto mali vyrobiť čo najlacnejšie, no na druhej strane tak, aby bol pre spotrebiteľov atraktívny. Nesmú zabudnúť na to, že okrem nich podobné výrobky vyrába aj niekoľko konkurenčných firiem.

Počas výroby svojho prototypu by žiaci mali vyplniť formulár pre výpočet nákladov výroby. Vysvetlite im, ako vyplniť tento jednoduchý formulár:

A. Každá firma zaplatí € 0,75 ako nájomné za priestory, v ktorých podniká. Táto cena nezáleží od počtu zamestnancov alebo od typu výrobku – je rovnaká pre všetky podniky.

B. Suma, ktorú každá firma zaplatí za pracovnú silu, závisí od počtu jej zamestnancov (teda od počtu žiakov v jednej skupine). Ak má firma 4 zamest-

nancov, za prácu zaplatí € 1 (t.j. 4 x € 0,25).

- C. Všetky ďalšie náklady závisia výlučne od toho, aké výrobné vstupy sa jednotlivé firmy rozhodnú využiť a v akom množstve sa ich rozhodnú použiť. Vysvetlite žiakom na príklade s využitím konkrétnych položiek z vášho zoznamu.
- D. Potom, čo firmy vyrobia svoj produkt, vypočítajú celkové náklady na jeho výrobu ako cenu všetkých využitých vstupov. Výsledok zapíšu do tabuľky.

6. Po uplynutí času, keď každá skupina dokončí svoj prototyp a vyplní formulár, nechajte zástupcu každej skupiny, aby odprezentoval svoj výrobok ostatným žiakom.

Poukladajte všetky prototypy na katedru alebo na jednu lavicu vedľa seba (s dostatočnými rozstupmi medzi nimi).

7. Povedzte žiakom, že teraz sa z úlohy výrobcov musia vcítiť do úlohy spotrebiteľov.

Rozdajte každému študentovi jednu hraciu bankovku v hodnote 5 €. Každý žiak si má „kúpiť“ ten výrobok, ktorý sa mu najviac páči. Žiaci si však nemôžu kúpiť výrobok, ktorý sami vyrábali vo svojej firme. Môžete žiakov nechať, aby prišli k výrobkom a pred ten ktorý sa im najviac páči, položili bankovku (prípadne im môžete prichystať prázdne obálky pre každý výrobok, do ktorých budú bankovky vkladat'). Alternatívne môžete žiakov nechať hlasovať za jednotlivé výrobky (každý žiak hlasuje len raz) a po každom hlasovaní zozbierať bankovky od tých, ktorí zodvihli ruku.

8. Na tabuľu napíšte veľkú a výraznú tabuľku výsledkov podľa nasledujúceho vzoru:

1	2	3	4	5
Názov výrobku	Počet predaných kusov	Celkové výnosy	Celkové náklady	Zisk / strata

Počet riadkov v tabuľke závisí od počtu rôznych výrobkov.

Do prvého stĺpca napíšte názvy všetkých výrobkov jeden po druhom. Do druhého stĺpca napíšte počet kusov, ktoré si z každého výrobku žiaci zakúpili.

Každá skupina vypočíta svoje celkové výnosy. Vysvetlite a zdôraznite, že celkový výnos sa rovná predajná cena násobená počtom predaných kusov.

9. Povedzte žiakom, aby si svoj formulár pre výpočet nákladov obrátili na druhú stranu. Nachádza sa tam formulár pre výpočet zisku firmy.

Pre účely tejto hry predpokladáme, že jednotlivé firmy budú vyrábať každý kus svojho výrobku s rovnakými nákladmi, za aké vyrobili svoje prototypy.

Nechajte žiakov vyplniť formulár pre výpočet zisku podľa údajov za svoje firmy. Popri tom im znova vysvetlite základné pojmy: celkové výnosy (cena x počet predaných kusov), celkové náklady (náklady na kus x počet vyrobených kusov), zisk (celkové výnosy väčšie než celkové náklady), strata (celkové náklady vyššie než celkové výnosy).

10. Nechajte každú firmu, aby vám oznámila svoje celkové náklady a výšku svojho zisku.

Tieto údaje vpíšte do posledných dvoch stĺpcov tabuľky na tabuli.

Určite firmu, ktorá dosiahla najvyšší zisk. Diskutujte so žiakmi o dôvodoch, prečo bola táto firma najúspešnejšia (najvyšší predaj, najnižšie jednotkové náklady...).

Často sa stáva, že firma, ktorá predala najviac výrobkov, nedosiahla najvyšší zisk, pretože mala vysoké výrobné náklady na kus. Rozoberte takúto situáciu so žiakmi (ak nenastala, spýtajte sa ich, či by mohla nastať).

11. Uzavretie hodiny

Spýtajte sa žiakov nasledujúce otázky a diskutujte s nimi o nich:

A. Aké vzácne, obmedzené zdroje potrebujú firmy na výrobu svojich tovarov a služieb?

Prácu, priestory na podnikanie, vstupy. Ekonomovia rozdeľujú zdroje na prácu, pôdu a kapitál. Ako zvláštny zdroj sa uvádza aj podnikateľ, resp. schop-

nosť jednotlivca kombinovať tri základné zdroje efektívnym spôsobom za účelom uspokojovania potrieb a želaní spotrebiteľov.

B. Sú všetky zdroje rovnaké?

Niektoré zdroje sa spotrebúvajú jednorazovo, niektoré dlhodobo. Tie, ktoré sa spotrebúvajú dlhodobo, nazývame kapitálovými statkami. Napríklad vatu ste spotrebovali okamžite pre každý výrobok. Nožnice a lepidlo ste však spotrebovali len po častiach – opotrebenie nožníc pri jednom výrobku bolo zanedbateľné. Nožnice, podobne ako iné stroje a zariadenia, sú teda kapitálovým statkom. Vata je spotrebným statkom.

C. Prečo sa podnikateľ musí veľmi pozorne rozhodovať o tom, aké zdroje a akým spôsobom využije?

Zdroje stoja peniaze a preto ovplyvňujú výšku zisku. Čím sú vyššie náklady na výrobu (na jednotlivé vstupy, teda zdroje), tým viac výrobkov musí firma predať, aby dosiahla zisk – pokryla náklady.

D. Čo je to zisk?

Zisk je rozdiel medzi celkovými výnosmi a celkovými nákladmi, ak sú výnosy vyššie.

E. Prečo je pre podnikateľov zisk taký dôležitý?

Zisk je odmenou pre podnikateľa za riziko, ktoré podstupuje. Je motívom pre jeho prácu a snahu, motivuje ho podnikáť a snažiť sa poskytovať zákazníkom tie najlepšie služby a produkty. Zároveň mu umožňuje pokračovať v činnosti jeho firmy a zamestnávať ľudí.

F. Ako sú výrobné náklady prenášané na spotrebiteľov?

Predajná cena sa skladá z nákladov na výrobu plus zisk pre podnikateľa.

G. Prečo niektoré firmy namiesto zisku dosiahnu stratu?

Odpovede sa môžu rôzniť, najčastejšie však zahŕňajú vysoké výrobné náklady alebo slabý predaj z dôvodu, že spotrebiteľov výrobok neosloví.

H. Čo sa nakoniec stane s podnikom, ktorý dosahuje stratu?

Skrachuje – zastaví svoju činnosť.



Formulár pre výpočet nákladov výroby

Názov podniku	Názov výrobku

Návod na vyplnenie:

Do stĺpca 1 vpíšte názvy jednotlivých vstupov, ktoré vaša spoločnosť použila na výrobu svojho prototypu.

Do stĺpca 2 vpíšte cenu za 1 kus vstupu, podľa cenníka, ktorý určil váš učiteľ.

Do stĺpca 3 vpíšte počet jednotiek každého vstupu, ktorý ste využili na výrobu prototypu.

(do riadku „Práca“ vpíšte počet zamestnancov vášho podniku)

Do stĺpca 4 vpíšte celkové náklady na každý zo vstupov ako násobok stĺpca 2 a stĺpca 3.

Sčítajte sumy v stĺpci 4, aby ste zistili celkové náklady vašej firmy na výrobu 1 kusu výrobku. Tieto celkové náklady uveďte do vyznačeného rámčeka v spodnej časti tabuľky.

1	2	3	4
Vstup	Vstup – cena za jednotku	Počet jednotiek	Celkové náklady na vstup (stĺpec 2 x stĺpec 3)
Nájomné	€ 0,75		€ 0,75
Práca	€ 0,25		
Celkové náklady vstupov na výrobu 1 výrobku:			€



Formulár pre výpočet zisku alebo straty

Názov podniku	Názov výrobku

1. Predajná cena za 1 kus výrobku vášho podniku je:	€ 5,00
---	--------

2. Koľko kusov ste predali?	
-----------------------------	--

3. Prostredníctvom tejto rovnice vypočítajte svoje celkové výnosy:	
$\text{Predajná cena} \times \text{Počet predaných kusov} = \text{Celkové výnosy}$	
x	=

4. Prostredníctvom tejto rovnice vypočítajte svoje celkové náklady:	
$\text{Náklady na kus} \times \text{Počet vyrobených kusov} = \text{Celkové náklady}$	
x	=

5. Prostredníctvom tejto rovnice vypočítajte zisk alebo stratu:	
$\text{Celkové výnosy} - \text{Celkové náklady} = \text{Zisk / Strata}$	
-	=





Výstava nápadov

K týmto poznámkam si opíš alebo prefoť formuláre, ktoré ste pri hre v skupinách vyplňali počas tejto hodiny.

V trhovej ekonomike sú rozhodnutia o výrobe a spotrebe výsledkom tisícok interakcií výrobcov a spotrebiteľov (podnikov a firiem), ktorí prichádzajú do styku prostredníctvom trhového mechanizmu.

Podniky ponúkajú tovary a služby, ktoré sú od nich spotrebiteľia (domácnosti) ochotní a schopní kúpiť. Pre účely výroby využívajú výrobné vstupy (výrobné faktory, t.j. zdroje) – prácu a kapitálové statky. Podniky vykonávajú svoju činnosť s cieľom dosiahnutia zisku – zisk slúži pre podnikateľov ako motivácia a hlavný podnet ich činnosti.

Keď firma nakupuje výrobné vstupy – či už prácu od svojich zamestnancov, suroviny, stroje alebo iné kapitálové statky – vznikajú jej náklady.

Celkové náklady podniku vypočítame ako náklady na jeden jeho výrobok násobené počtom výrobkov.

$$\text{Celkové náklady} = \text{náklady na kus} \times \text{počet kusov výrobkov}$$

Predajom svojich výrobkov a služieb podnik dosahuje výnosy.

Celkové výnosy vypočítame ako počet predaných kusov výrobkov násobený predajnou cenou jedného výrobku.

$$\text{Celkové výnosy} = \text{cena za kus} \times \text{počet predaných kusov}$$

Zisk je určený ako rozdiel medzi celkovými výnosmi, ktoré podnik dosiahne predajom svojich výrobkov a služieb, a celkovými nákladmi na výrobné vstupy. Ak sú však celkové náklady podniku väčšie ako jeho celkové výnosy, dosiahne namiesto zisku stratu.

$$\text{Zisk / Strata} = \text{celkové výnosy} - \text{celkové náklady}$$

Hlavným cieľom podnikateľskej činnosti je dosiahovanie zisku. Každý podnik sa preto snaží dosiahnuť takú úroveň predajnej ceny svojich výrobkov a množstva produkcie, pri ktorých je rozdiel medzi jeho celkovými nákladmi a celkovými výnosmi čo najväčší. Hovoríme, že firma sa snaží maximalizovať svoj zisk.

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.

POUŽITÁ LITERATÚRA

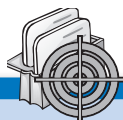


Zdroje štúdia nie sú zadané.

Náklady podniku

Fixné, variabilné, explicitné, implicitné a utopené náklady

CIEĽ LEKCIE



Pochopiť zisk, ako hlavný motív podnikateľskej činnosti, dokázať vypočítať zisk, ako rozdiel medzi celkovými príjmami a celkovými nákladmi. Dokázať porovnať ziskovosť podnikateľskej aktivity s inými alternatívnymi investíciami. Rozlíšiť implicitné a explicitné náklady a pochopiť potrebu započítania implicitných nákladov medzi ostatné náklady podniku. Vedieť rozlíšiť medzi fixnými a variabilnými nákladmi, rozdeliť náklady do týchto skupín a opísať vývoj celkových nákladov, fixných nákladov, variabilných nákladov a priemerných nákladov v závislosti od objemu výroby.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Zisk ako pozitívny rozdiel medzi celkovými príjmami a celkovými nákladmi je hlavným motívom podnikateľskej činnosti. Pri jeho určovaní však podnikateľ musí brať do úvahy nielen explicitné, ale aj implicitné náklady, a naopak, nesmie brať do úvahy utopené náklady. Náklady, ktoré sa s objemom výroby menia, nazývame variabilnými; tie, ktoré sa s rastom výroby nemenia, nazývame fixnými.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine požiadajte žiakov, aby si každý z nich vymyslel jeden vlastný podnikateľský zámer (napríklad „otvorím si kvetinárstvo“, „budem roznášať noviny“, a podobne). Na papier musia stručne spísať odhadované náklady na investíciu a prevádzku takéhoto podniku v prvých mesiacoch jeho činnosti. Nemusia odhadovať presné finančné sumy, ale musia čo najpodrobnejšie rozdeliť náklady do jednotlivých kategórií (mzdy, nákup tovaru, nákup materiálu, vybavenie predajne, poistenie, a podobne). Tieto domáce úlohy môžete neskôr využiť počas výkladu – vo fáze objasňovania fixných a variabilných nákladov.

13

ZÁKLADNÉ POJMY



- celkové príjmy
- celkové náklady
- zisk
- náklady a výnosy
- fixné náklady a variabilné náklady
- priemerné náklady

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitka „Aktivita o ziskovosti podniku“
- priesvitka „Luciina dielňa“

Metódy

- výklad
- skupinová práca
- diskusia



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita	minúty
1. Ekonomická hra „O ziskovosti podniku“	10
2. Výklad	15
3. Ekonomická hra „Luciina dielňa“	10
4. Diskusia a zhrnutie	10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Podniková ekonomika
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma
Podnikanie



Ľudia sa stávajú podnikateľmi z rôznych dôvodov. Hlavným z nich je spravidla snaha dosiahnuť zisk – pozitívny výsledok svojej hospodárskej činnosti.

Zisk sa určuje ako rozdiel medzi celkovými výnosmi a celkovými nákladmi. Takáto jednoduchá definícia však môže byť niekedy zavádzajúca. Pri ekonomickom rozhodovaní sa je treba dávať pozor najmä na dva základné omyly: zohľadňovanie utopených nákladov, a nezapočítanie implicitných nákladov.

Utopené náklady

Niektoré náklady nie sú smerodajné pre rozhodovanie sa v danej situácii. Ide o náklady, ktoré už boli vynaložené v minulosti a našou ďalšou aktivitou nie je možné tieto náklady nijakým spôsobom kompenzovať alebo ušetriť. Takéto náklady nazývame utopenými. Utopené náklady by podnikateľ nemal brať do úvahy.

Príklad na utopené náklady

Pred desiatimi rokmi vynaložila nadnárodná firma na výstavbu fabriky v obci Horná Dolná 100 000 eur. Stavba sa potom zastavila kvôli celosvetovej kríze a prepadu v odbyte a nepokračovalo sa v nej. Po desiatich rokoch firma opäť uvažuje, že v Hornej Dolnej dostavia svoju prevádzku. Má brať už vynaložených 100 000 eur spred desiatich rokov do úvahy pri kalkulovaní výnosnosti svojej novej plánovanej investície?

Odpoveď: *Nie. Náklady na investíciu spred desiatich rokov sú už „utopené“, nijakým spôsobom ich nie je možné usporiť, a preto ich pri aktuálnom výpočte návratnosti nového podnikateľského projektu nie je možné brať do úvahy.*

Iný príklad z bežného života: strojný inžinier Ivan dva roky študoval, aby si urobil kvalifikáciu na obsluhu špeciálnych strojových zariadení, ktoré plánuje nakúpiť podnik, v ktorom pracuje. Dva týždne pred získaním kvalifikácie mu však iný zamestnávateľ ponúkol, aby prešiel pracovať k nemu na manažérsku pozíciu, ktorá mu prinesie výrazne vyšší príjem. Ivana vyšší zárobok láka, no je mu ľúto, že ak by ju prijal, jeho dva roky štúdiá by v podstate vyšli navivoč. Ako sa má rozhodnúť?

Odpoveď: *Rozhodnutie v takýchto prípadoch vždy*

závisí od osobných preferencií každého jednotlivca. Mnohí ľudia v osobnom živote prikladajú vyššiu váhu iným hodnotám než len peňažným. Ak by sa však mal Ivan rozhodovať čisto na základe finančných kritérií, mal by prijať novú manažérsku ponuku. Investícia do zvyšovania kvalifikácie – v prípade Ivana ju vlastne môžeme považovať za jeho „náklad“ – je už utopená. Bez ohľadu na to, ako sa Ivan rozhodne, nikto mu už nevráti čas, financie a námahu, ktoré venoval dvojročnému štúdiu. Ivan by preto tieto „náklady“ nemal brať do úvahy, a mal by si zvoliť najvýhodnejšiu pracovnú ponuku.

Explicitné a implicitné náklady

Ďalšou závažnou chybou v podnikateľských kalkuláciách je situácia, ak v celkových nákladoch podniku nezohľadňujeme aj stratu alternatívneho príjmu z využitia podnikateľovho času alebo kapitálu.

Ekonomickým slovníkom by sme povedali, že okrem explicitných nákladov (prostriedkov vynaložených na živú a zhmotnenú prácu, ako náklady označujú účtovníci, resp. platieb iným ľuďom za ich obetované príležitosti, ako by povedal ekonóm) musíme brať na zreteľ aj implicitné náklady podnikateľa (náklady vlastných obetovaných príležitostí, t.j. alternatívne náklady).

Príklad na implicitné náklady

Podnikateľ, ktorý strávi v práci 70 hodín do týždňa, nesmie zabudnúť započítať hodnotu svojej vlastnej práce a svojho času do nákladov svojej firmy. Ak by nepodnikal, mohol by sa zamestnať a za svoj čas a prácu by dostal príjem, ktorý podnikaním obetoval.

Podnikateľ, ktorý využíva pre podnikanie vlastnú garáž alebo vlastný byt, nesmie zabudnúť na to, že prenájomom týchto priestorov by mohol získať príjem, ktorého sa vzdal, keď ich začal využívať pre vlastnú podnikateľskú činnosť.

Alebo podnikateľ, ktorý investuje milión korún do svojho podniku musí zohľadniť fakt, že alternatívna investícia tejto peňažnej sumy by mu priniesla nezanedbateľný úrokový výnos. Tento stratený príjem by sme nemali zabudnúť započítať medzi náklady podniku.

Účtovný zisk je rozdiel medzi príjmom a explicitnými nákladmi. Ekonomický zisk je však rozdiel medzi príjmom a všetkými nákladmi (explicitnými i implicitnými). Najmä malí podnikatelia, ktorí nezohľadnia tieto rôzne implicitné náklady, časom zistia, že precenili ziskovosť svojej firmy a zle odhadli výnosnosť svojej podnikateľskej činnosti.

Fixné, variabilné a priemerné náklady

Niektoré náklady sa s rastom produkcie nemenia – sú fixné. Ak si napríklad prenajmeme výrobnú halu, náklady na jej prenájom sú stále rovnaké bez ohľadu na to, či v nej vyrobíme žiaden, jeden alebo päťtisíc kusov výrobku.

Iné náklady sa s rastom objemu výroby menia a od objemu výroby závisia – sú variabilné. Napríklad spotreba materiálu alebo náklady na prácu závisia od množstva výrobkov.

Priemerné náklady sú celkové náklady vydelené objemom produkcie. Ide teda o súčet fixných a variabilných nákladov na jednu jednotku výroby.

Hraničné náklady, hraničné príjmy, stanovenie ceny a objemu výroby

Nad rámec učiva preberaného v tejto lekcii je vhodné zmieniť sa na tomto mieste aj o hraničných nákladoch. Pre stanovenie predajnej ceny výrobku sú totiž kľúčové práve hraničné náklady a hraničné príjmy. Hraničné náklady predstavujú prírastok celkových nákladov vyvolaných zvýšením výroby o jednotku. Hraničné príjmy predstavujú prírastok celkového príjmu dosiahnutého výrobou a predajom ďalšej, dodatočnej jednotky statku.

Dokiaľ je hraničný príjem vyšší ako hraničné náklady, výrobca znižuje cenu a zvyšuje výrobu. Cenu stanoví na takej úrovni, pri ktorej sa hraničný príjem rovná hraničným nákladom. Pri tejto cene totiž dosahuje maximálny zisk. Pokiaľ výrobca dlhodobo nepokrýva svoje ekonomické náklady, odchádza z trhu.



Metodický úvod:

Táto učebná látka by mala predchádzať vysvetľovaniu modelu ponuky a trhového mechanizmu. Pre úspešné pochopenie modelu ponuky je podstatné, aby žiaci skutočne pochopili problematiku a delenie nákladov, ako aj rozhodovanie firmy o stanovení ceny.

Žiaci často poznajú pojem náklady z účtovníctva. Je dôležité zdôrazniť rozdielnosť pohľadu ekonóma a účtovníka na náklady. Účtovník pri určovaní nákladov vychádza z minulosti, musí mať doklad o vynaložení prostriedkov na výrobný vstup. Rozhodovanie ekonóma sa ale vždy týka výlučne budúcnosti, či už blízkej, ako aj vzdialenej. Aj preto náklady, ktoré nemôžeme ušetriť, nie sú pre naše rozhodovanie relevantné, nemá zmysel sa nimi zaoberať (ide o tzv. utopené náklady).

Je dôležité, aby žiaci vedeli posudzovať vývoj nákladov z rôznych hľadísk, aby pochopili súvislosti medzi nákladmi, pochopili hlavné trendy vo vývoji nákladov, ich príčiny i dôsledky pre zmeny ponuky.

1. Spýtajte sa žiakov, či by na základe poznatkov, ktoré sa zatiaľ naučili, boli ochotní zvážiť možnosť, že začnú po škole podnikat'.

Tých, ktorí odpovedia pozitívne, sa spýtajte, prečo. Väčšina z nich určite spomenie možnosť zbohatnutia a zisku. Zopakujte žiakom, že zisk je jedným z hlavných motívov (a najdôležitejším) pre podnikateľskú činnosť.

2. Napíšte na tabuľu veľkými písmenami slovo „ZISK“.

Zopakujte žiakom definíciu zisku ako rozdielu medzi celkovými príjmami a celkovými nákladmi. Spýtajte sa ich, čo rozumejú pod týmito pojmi. Celkové príjmy (výnosy) by mali správne definovať ako výnosy z predaja jedného produktu násobené objemom produkcie. Pri definícii nákladov zatiaľ nie je nevyhnutné, aby žiaci poznali delenia nákladov na fixné a variabilné, mali by však dokázať určiť základné skupiny nákladov pre podnikanie (patrí medzi ne napríklad materiál, pracovná sila, energie, prenájom, a podobne).

3. Rozdajte žiakom formulár úlohy číslo 1.

V ideálnom prípade by mal každý žiak dostať svoj formulár, postačí však, ak bude jedno zadanie v jednej lavici. Vysvetlite žiakom úlohu a nechajte ich pracovať individuálne alebo v pároch. Nezabudnite zdôrazniť, že kruh (koláčový graf) v zadaní je rozdelený na sto rovnakých dielikov.

4. Po niekoľkých minútach sa žiakov spýtajte, koľko percent – dielikov – z celého koláča si stanovili ako zisk.

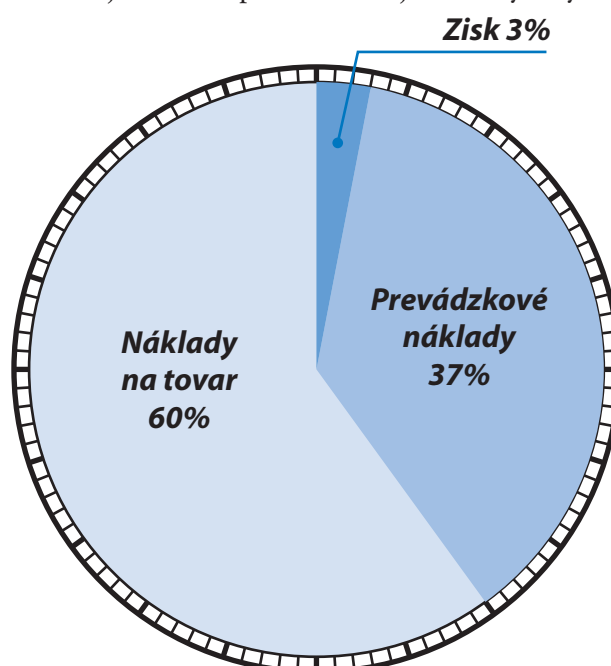
Koľko percent boli náklady na nákup tovaru a koľko percent prevádzkové náklady?

5. Nakreslite žiakom na tabuľu konečnú verziu grafu tak, ako je rozdelený na vedľajšom obrázku.

Na zisk teda pripadajú len tri percentá, náklady na tovar predstavujú 60 percent a prevádzkové náklady dosahujú 37 percent.

Vysvetlite žiakom, že tento výsledok vychádza z veľkého prieskumu medzi maloobchodníkmi vo vyspelých krajinách. Na Slovensku dokonca môže byť situácia veľmi podobná, dokonca vďaka silnej konkurencii hypermarketov i horšia pre podnikateľov. Napríklad zisk siete Coop Jednota sa pohybuje na úrovni len 0,7 % jej tržieb¹.

Nechajte žiakov porovnať svoje odhady s týmto



¹ Zdroj: Martin Katriak, podpredseda predstavenstva COOP Jednota Slovensko, SME, 12. apríla 2007

grafom. Diskutujte s nimi o tom, prečo si mysleli, že podiel zisku maloobchodníkov je vyšší (alebo nižší), než je skutočnosť. Ako sú podnikatelia motivovaní, keď sú ziskové marže také nízke?

6. Povedzte žiakom, že náklady sa nedelia len podľa kategórií výdavkov (na čo peniaze mŕňame), ale že ekonómovia rozlišujú niekoľko základných typov nákladov.

Hlavné delenie nákladov je delenie na fixné a variabilné náklady. Definujte žiakom tieto náklady (fixné sa s rastom výroby nemenia, variabilné áno). Uveďte im niekoľko príkladov (fixné náklady – prenájom výrobných haly, mzda podnikateľa, počiatočná investícia do vybavenia podniku; variabilné – materiál, spotreba energie).

Napište na tabuľu prvé tri stĺpce priloženej tabuľky (výroba znamená objem výroby, CN sú celkové náklady, FN sú fixné náklady, VN sú variabilné náklady). Ako žiaci vidia, fixné náklady sa skutočne s rastom objemu výroby nemenia, celkové náklady s rastom objemu výroby rastú.

Výroba	CN	FN	VN	PFN	PVN	PN
0	100	100	0	-	-	-
10	120	100	20	10	2	12
20	140	100	40	5	2	7
30	170	100	70	3,3	2,3	5,6
40	210	100	110	2,5	2,75	5,25
50	250	100	150	2	3	5
60	310	100	210	1,66	3,5	5,16
70	380	100	280	1,43	4	5,43

Spolu so žiakmi doplňte štvrtý stĺpec variabilných nákladov. Keďže celkové náklady sú súčtom fixných a variabilných nákladov, sumu do tohto stĺpca doplníte, ak od celkových nákladov odpočítate fixné náklady.

Doplňte so žiakmi aj ďalšie tri stĺpce tabuľky (PFN – priemerné fixné náklady, PVN – priemerné variabilné náklady, PN – priemerné náklady). Upozornite ich na to, ako sa tieto náklady vyvíjajú.

- Priemerné fixné náklady neustále klesajú, pretože sa nemenný náklad rozpočítava medzi väčší objem výroby.

- Priemerné variabilné náklady rastú, pretože s rastom objemu výroby sú síce niektoré variabilné náklady nemenné (napr. spotreba materiálu na 1 kus výrobku), ale niektoré variabilné náklady rastú (napríklad stroje sa intenzívnejšie opotrebovávajú, ak sa na nich intenzívnejšie pracuje; pri väčšej výrobe musíme zamestnávať aj menej produktívnych zamestnancov a podobne).
- Celkové priemerné náklady najprv klesajú, no neskôr začnú rásť.

7. Prejdite k riešeniu úlohy číslo 2.

Nechajte žiakov, aby si pozorne prečítali zadanie a pripravili si odpovede na otázky v zadaní. Môžete žiakov nechať pracovať v menších skupinách. Riešte odpovede na jednotlivé otázky spoločne s celou triedou.

1. Rozdeľte Luciine náklady na fixné, variabilné alebo zmiešané a označte ich typ do voľných riadkov v treťom stĺpci.

Celkový príjem (5000 predaných hrnčiek x € 6 za jeden)	€ 30 000	
Investície do strojov (hrnčiarsky kruh, pec) a zariadenia	€ 15 000	Fixné
Investície do rekonštrukcie a zariadenia malej predajne	€ 2 500	Fixné
Náklady na keramickú hlinu a ďalší materiál	€ 5 000	Variabilné
Náklady na vodu a energie	€ 2 200	Variabilné
Mzda a odmeny pre brigádnikov	€ 3 300	Fixné
Poistenie	€ 600	Fixné
Reklama	€ 1 100	Fixné
Náklady na vedenie účtovníctva	€ 1 200	Fixné
Iné náklady	€ 1 000	Zmiešané
Celkové náklady	€ 31 900	

2. Ako by Lucia mala do hospodárenia započítať svoj vlastný čas a prácu?

Odpovede sa môžu rôzniť, ale žiaci by mali pochopiť, že Luciin čas má nejakú hodnotu, a jeho cena by nemala byť považovaná za zisk. Odmena za Luciinu prácu by teda mala byť započítaná medzi náklady.

3. Koľko by Lucia mohla zarobiť, ak by zdedených € 25 000 vložila na termínovaný účet v banke?

Odpovede sa môžu rôzniť, ale napríklad pri 5 percentnom výnose by Lucia za rok zarobila € 1250.

4. Lucia skontrolovala bilanciu svojich príjmov a nákladov a vypočítala si, že hospodárila so stratou vo výške € 1900. V čom sa pomýlila?

Lucia medzi náklady nezapočítala hodnotu svojej práce a času. Na druhej strane, investície do zariadenia a vybavenia by sa mali odpisovať viac rokov a nemala by ich teda celé započítavať medzi náklady bežného roka.

5. Ak si Lucia nedokáže poradiť a zlepšiť svoje hospodárenie, mala by vo svojom podnikaní pokračovať? Zdôvodnite, či áno alebo nie.

Ak bude Lucia neustále prerábať, mala by zvážiť, či svoje firmu nezavrie. Mohla by sa zamestnať a pracovať pre niekoho iného, čo by jej vynieslo viac peňazí, a možno by ani nemusela robiť toľko nadčasov.

8. Uzavrite hodinu riešením posledného príkladu – úlohy číslo 3.

Nechajte žiakov prečítať si zadanie a diskutovať o správnej odpovedi.

Peter sa pravdepodobne mylí, pretože náklady na prevádzku auta zrejme prevýšia jeho dodatočný zárobok vo výške € 40 za týždeň (cca € 2000 za rok). Len poistka na auto bude zrejme stáť viac než € 500, nemalé náklady zhltnú aj opravy, výmeny pneumatík a pohonné hmoty. Hodnota vozidla sa tiež bude znižovať, približne o € 1000 za rok (pri zohľadnení princípu rovnomerného odpisovania). Celkovo teda Petrove dodatočné výnosy nemusia prevýšiť jeho dodatočné náklady.



Aký veľký kus koláča patrí podnikateľovi?

Zadanie:

Predstavte si, že ste majiteľom úspešnej maloobchodnej predajne (s potravinami a iným tovarom).

Kruh (koláčový graf) nižšie predstavuje vaše celkové príjmy za jeden rok.

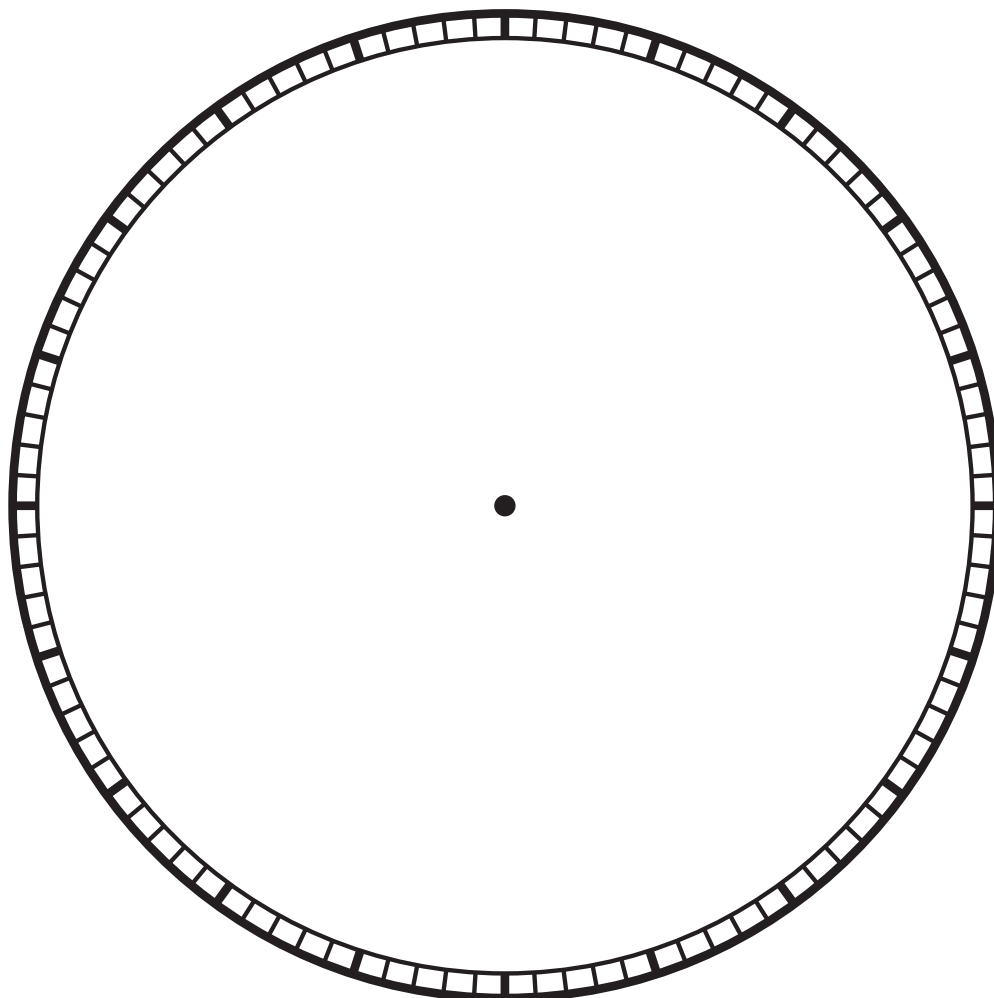
Z týchto príjmov však musíte zaplatiť svojim dodávateľom za tovar, ktorý predávate.

Musíte tiež uhradiť prevádzkové náklady (energie, mzdy zamestnancov, prenájom, a podobne).

Samozrejme, očakávate, že dosiahnete aj zisk. Aby sa vám ľahšie pracovalo, značky na kraji grafu ho rozdeľujú na 100 rovnakých dielikov (100 percent).

Rozdeľte celkové príjmy na koláči na tri kategórie – vyznačte, akú časť vašich celkových príjmov podľa vás tvorí zisk, akú časť prevádzkové náklady a akú časť náklady na nákup tovaru.

1. V prvom kroku vyznačte výrez – časť koláčového grafu – ktorý predstavuje zisk, ktorý očakávate, že ako majiteľ maloobchodnej predajne zarobíte.
2. V druhom kroku vyznačte časť príjmov, ktorú pohltia náklady na nákup tovaru.
3. Zostávajúca časť grafu predstavuje časť príjmu, ktorý vynaložíte na prevádzkové náklady.
4. Znovu sa pozrite na celý graf. Ak sa vám zdá, že treba podiely zisku, prevádzkových a tovarových nákladov upraviť, urobte to.





Fixné a variabilné náklady

Zadanie:

Lucia bola odmalička umelecky nadaná. Najviac ju priťahovala práca s hlinou a keramikou. Napriek tomu, že na strednej škole študovala iný odbor, vždy túžila založiť si malú dielňu a venovať sa výrobkom z keramiky.

Minulý rok Lucia po svojom strýkovi zdedila € 25 000. Dlho neváhala a rozhodla sa, že si za tieto peniaze splní svoj sen a založí malú dielňu. Celý rok bez prestávky trávila 60 hodín týždenne vo svojej dielni a vyrábala hrnčeky.

Na konci roka Lucia spočítala výšku svojho zisku a bola veľmi nepríjemne prekvapená. Spísala si teda zoznam všetkých svojich príjmov a nákladov a rozmýšľala, ako by mohla vylepšiť finančné hospodárenie svojho malého podniku.

Preštudujte si tabuľku bilancie hospodárenia Luciinej dielne a zodpovedajte jednotlivé otázky:

Celkový príjem (5000 predaných hrnčekov x € 6 za jeden)	€ 30 000	
Investície do strojov (hrnčiarsky kruh, pec) a zariadenia	€ 15 000
Investície do rekonštrukcie a zariadenia malej predajne	€ 2 500
Náklady na keramickú hlinu a ďalší materiál	€ 5 000
Náklady na vodu a energie	€ 2 200
Mzda a odmeny pre brigádnikov	€ 3 300
Poistenie	€ 600
Reklama	€ 1 100
Náklady na vedenie účtovníctva	€ 1 200
Iné náklady	€ 1 000
Celkové náklady	€ 31 900	

1. Rozdeľte Luciine náklady na fixné, variabilné alebo zmiešané a označte ich typ do voľných riadkov v treťom stĺpci.
2. Ako by Lucia mala do hospodárenia započítať svoj vlastný čas a prácu?
3. Koľko by Lucia mohla zarobiť, ak by zdedených € 25 000 vložila na termínovaný účet v banke?
4. Lucia skontrolovala bilanciu svojich príjmov a nákladov a vypočítala si, že hospodárila so stratou vo výške € 1900. V čom sa pomýlila?
5. Ak si Lucia nedokáže poradiť a zlepšiť svoje hospodárenie, mala by vo svojom podnikaní pokračovať? Zdôvodnite, či áno alebo nie.

Kúpa auta

Peter si popri škole každý večer zarába roznášaním pizze vo svojom meste. Každé popoludnie prichádza o piatej do miestnej reštaurácie a snaží sa na bicykli vybaviť čo najviac zákazníkov, aby si na mzde a prepitnom zarobil čo najlepšie. Týždenne si takto zarobí v priemere € 80.

Po niekoľkých mesiacoch si Peter roznáškou pizze zarobil € 4000. Keďže už má 18 rokov a aj vodičský preukaz, rozhodol sa kúpiť si staršie ojazdené auto. Autom pizzu roznesie rýchlejšie a je schopný vybaviť viac zákazníkov. Jeho priemerný týždenný zárobok tak stúpol o polovicu, na € 120.

Peter je presvedčený, že kúpa auta bola rozumnou investíciou. Vysvetlite, či uvažuje správne alebo nie.



Náklady podniku

Podnikatelia zakladajú svoj podnik preto, aby dosiahli zisk. Zisk je rozdielom medzi celkovými príjmami (výnosmi) a celkovými nákladmi.

$$\text{ZISK} = \text{CELKOVÉ VÝNOSY} - \text{CELKOVÉ NÁKLADY}$$

Príjmy podnik dosahuje predajom svojich výrobkov alebo poskytovaním služieb. Príjmy sa niekedy nazývajú aj tržbami. Celkové príjmy vypočítame, keď predajnú cenu jedného výrobku vynásobíme počtom predaných výrobkov.

Fixné a variabilné náklady

Náklady podniku predstavujú z pohľadu účtovníka spotrebu živej a zhmotnenej práce. Ide o peniaze, ktoré podnikateľ vynaloží na výrobu tovarov a služieb.

S rastom objemu výroby sa celkové náklady podniku menia. Inú sumu peňazí musí podnikateľ vynaložiť, ak vyrába len jeden kus výrobku, inú sumu, ak vyrába sto kusov výrobku, a inú sumu, ak vyrába napríklad tisíc kusov výrobku.

V závislosti od toho, ako sa celkové náklady menia s rastom objemu výroby, ich rozdelujeme na fixné a variabilné.

- **Fixné náklady** sa s rastom objemu výroby nemenia. Ak si napríklad prenajmeme výrobnú halu, náklady na jej prenájom sú stále rovnaké bez ohľadu na to, koľko kusov výrobku v nej vyrobíme.
- **Variabilné náklady** sa s rastom objemu výroby menia. Napríklad spotreba materiálu alebo náklady na prácu závisia od množstva výrobkov.

Priemerné náklady sú celkové náklady vydelené objemom produkcie. Ide teda o súčet fixných a variabilných nákladov na jednu jednotku výroby. Pri vyššom objeme výroby najprv klesajú, no neskôr spravidla začínajú rásť.

Vývoj nákladov v závislosti od objemu výroby je vidieť v nasledujúcej tabuľke. Fixné náklady sú rovnaké, bez ohľadu na to, koľko výrobkov firma

vyrobí. Variabilné náklady s rastom výroby rastú, najprv mierne, neskôr rýchlejšie - čím viac firma vyrába, tým viac materiálu spotrebuje, tým rýchlejšie sa jej stroje opotrebúvajú a tým viac zamestnancov a nadčasov musí platiť. Celkové náklady sa s rastom produkcie samozrejme zvyšujú.

Výroba	CN	FN	VN	PFN	PVN	PN
0	100	100	0	-	-	-
10	120	100	20	10	2	12
20	140	100	40	5	2	7
30	170	100	70	3,3	2,3	5,6
40	210	100	110	2,5	2,75	5,25
50	250	100	150	2	3	5
60	310	100	210	1,66	3,5	5,16
70	380	100	280	1,43	4	5,43

Utopené náklady

Ekonómovia a podnikatelia sa na náklady pozerajú inak ako účtovníci. Zatiaľ čo účtovníci sledujú minulosť, podnikatelia hľadajú do budúcnosti. Náklady, ktoré už boli vynaložené a nedokážu ich ušetriť, nie sú pre ekonómov a pre podnikateľov smerodajné. Nazývame ich preto utopenými nákladmi.

Príklad na utopené náklady

Pred desiatimi rokmi vynaložila nadnárodná firma na výstavbu fabriky v obci Horná Dolná 100 000 eur. Stavba sa potom zastavila kvôli celosvetovej kríze a prepadu v odbyte a nepokračovalo sa v nej. Po desiatich rokoch firma opäť uvažuje, že v Hornej Dolnej dostavia svoju prevádzku. Má brať už vynaložených 100 000 eur spred desiatich rokov do úvahy pri kalkulovaní výnosnosti svojej novej plánovanej investície?

Odpoveď: Nie. Náklady na investíciu spred desiatich rokov sú už „utopené“, nijakým spôsobom ich nie je možné usporiť, a preto ich pri aktuálnom výpočte návratnosti nového podnikateľského projektu nie je správne brať do úvahy.

Explicitné a implicitné náklady

Náklady, ktoré podnikateľ vynaložil na podnikanie a sú zachytené aj v jeho účtovníctve, nazývame **explicitné** náklady. Podnikateľ však okrem nich musí brať na zreteľ aj **implicitné** náklady – vlastné obetované príležitosti.

Podnikateľ, ktorý pracuje vo vlastnom podniku, nesmie zabudnúť započítať hodnotu svojej vlastnej práce a svojho času do nákladov svojej firmy. Ak by nepodnikal, mohol by sa zamestnať a za svoj čas a prácu by dostal príjem, ktorý podnikaním obetoval.

Podnikateľ, ktorý využíva pre podnikanie vlastnú garáž alebo vlastný byt, nesmie zabudnúť na to, že prenájmom týchto priestorov by mohol získať príjem, ktorého sa vzdal, keď ich začal využívať pre vlastnú podnikateľskú činnosť.

Alebo podnikateľ, ktorý investuje milión korún do svojho podniku, musí zohľadniť fakt, že ak by si tieto peniaze uložil napríklad v banke, získal by z nich úroky. Stratený (obetovaný) výnos z úrokov nesmie zabudnúť započítať medzi implicitné náklady svojho podniku.

Účtovný zisk je rozdiel medzi príjmom a explicitnými nákladmi. Ekonomický zisk je však rozdiel medzi príjmom a všetkými nákladmi (explicitnými i implicitnými). Najmä malí podnikatelia, ktorí nezohľadnia tieto rôzne implicitné náklady časom zistia, že precenili ziskovosť svojej firmy a zle odhadli výnosnosť svojej podnikateľskej činnosti

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.

POUŽITÁ LITERATÚRA

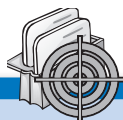


Zdroje štúdia nie sú zadané.

Ponuková krivka

Čo je to ponuka a čo na ňu vplýva?

CIEĽ LEKCIE



Žiaci pochopia konštrukciu krivky ponuky, vzťah medzi ponúkaným množstvom a cenou a faktory, vplývajúce na ponuku, v dôsledku ktorých sa ponúkané množstvo alebo celá krivka ponuky mení.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Ponuka predstavuje množstvo tovaru, ktoré sú výrobcovia ochotní pri určitých cenách predáť. Rozhodovanie sa výrobcov o množstve a cene svojho výstupu je založené na porovnávaní hraničných nákladov a hraničných príjmov. K zmenám ponuky dochádza v princípe vtedy, keď sa menia náklady výrobcu.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

14

ZÁKLADNÉ POJMY



- celkové náklady
- hraničné náklady
- ponuka
- ponúkané množstvo a cena

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitky
- pomôcky pre aktivitu „Príklady“

Metódy

- výklad
- moderovaný rozhovor
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Výklad.....	20
2. Diskusia.....	15
3. Zhrnutie.....	10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma
Aplikovaná ekonómia
Podniková ekonomika



Podobne, ako sa každý z nás často ocitá v úlohe spotrebiteľa, veľmi často sa nachádzame aj v úlohe výrobcu či poskytovateľa služieb. Či už ide o rozhodovanie sa pri zamestnaní, štúdiu a v mnohých iných prípadoch, každý z nás musí často prijímať rozhodnutie o tom, koľko svojej práce či úsilia vynaloží na dosiahnutie istého cieľa. Túto svoju hranicu stanovujeme podľa toho, aký prínos (zisk) očakávame od tohto vynaloženého úsilia.

Ponuka predstavuje množstvo tovaru, ktoré sú výrobcovia ochotní pri určitých cenách predať. Rozhodovanie sa výrobcov o množstve a cene svojho výstupu je založené na porovnávaní hraničných nákladov a hraničných príjmov.

Hraničné náklady predstavujú prírastok celkových nákladov vyvolaných zvýšením výroby o jednotku.

Hraničné príjmy predstavujú prírastok celkového príjmu dosiahnutého výrobou a predajom ďalšej, dodatočnej jednotky statku.

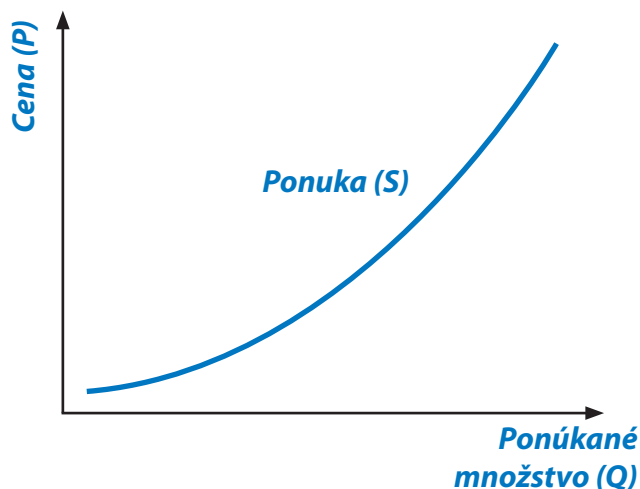
Dokým je hraničný príjem vyšší ako hraničné náklady, výrobca zvyšuje výrobu. Cenu stanoví takú, pri ktorej sa hraničný príjem rovná hraničným nákladom – pri tejto cene dosahuje maximálny zisk.

Ak výrobca dlhodobo nepokrýva svoje ekonomické náklady, odchádza z trhu. Hraničný výrobca je ten výrobca, ktorý má nulový ekonomický zisk – cena mu pokrýva práve iba jeho náklady príležitosti.

Prebytok výrobcu je rozdiel medzi cenou a nákladmi výrobcu.

K zmenám ponuky dochádza v princípe vtedy, keď sa menia náklady výrobcu. Ak sa mení cena tovaru, mení sa množstvo, ktoré sú výrobcovia ochotní ponúkať (pohybujeme sa po krivke ponuky). Ak sa zmení niektorý z iných faktorov, mení sa celá ponuka (posúva sa celá krivka ponuky).

Krivka ponuky





Metodický úvod:

Podobne, ako je tomu v prípade dopytu, väčšina stredoškolských učebníc podceňuje význam vyučovania ponuky v postupných krokoch. Znázorní ponukovú krivku a vysvetlí, že za vysoké ceny sú výrobcovia ochotní ponúkať veľa kusov výrobku, a že sa klesajúcou cenou sa ponúkané množstvo znižuje.

Výsledkom takehoto prístupu však je, že žiaci nechápu podstatu ponuky, že si mnoho z nich pletie krivku ponuky s krivkou dopytu, a že nie sú schopní vysvetliť, ako vlastne obe krivky vznikajú.

Ďalším častým problémom na slovenských stredných školách často je to, že pri ignorovaní postupného vysvetlenia vzniku krivky ponuky prostredníctvom hraničných príjmov a hraničných nákladov žiaci považujú ponuku za matematickú abstrakciu, tému nudnú a zároveň odtrhnutú od života.

Nepodceňujte preto význam postupu po krokoch a pokúste sa žiakov zaujať hoci i trochu teatrálnym prednesom. Ak chcete látku odučiť naozaj kvalitne, jedna hodina vám nemusí postačovať.

Pred touto lekciou je vhodné, aby žiaci poznali typológiu nákladov, a to najmä ich delenie na explicitné a implicitné, definíciu ekonomického a účtovného zisku a definíciu výnosov podniku.

1. Otvorte hodinu moderovaným dialógom

Z predchádzajúcich hodín už vieme, že každý z nás sa často nachádza v úlohe spotrebiteľa. Na trhu spotrebiteľa predstavujú stranu dopytu – sú ochotní nakupovať výrobky a služby.

- Od čoho táto ich ochota závisí – inými slovami, ako sa spotrebiteľa rozhodujú, koľko výrobkov nakúpia? *Žiaci by mali vedieť, že rozhodovanie spotrebiteľa závisí od hraničného úžitku a od ceny. Dokým je cena výrobku nižšia než spotrebiteľov hraničný úžitok, spotrebiteľ nakupuje.*
- Ako vyzerá krivka dopytu a čo vyjadruje? *Žiaci by mali vedieť, že krivka dopytu má klesajúci tvar. Vyjadruje množstvo tovarov, ktoré sú spotrebiteľa ochotní kúpiť v závislosti od ceny.*
- Prečo platí, že spotrebiteľa sú pri nižšej cene ochotní kúpiť viac výrobkov, ako pri vyššej? *Žiaci by mali chápať, že pri nižšej cene je vyšší rozdiel medzi hraničným úžitkom a cenou – t.j. (zjednoduše-*

ne) pre viac ľudí je hraničný úžitok vyšší než cena.

Podobným spôsobom môžete preveriť aj pochopenie ďalších častí učiva o dopyte.

2. Pokračujte úvodom do ponuky

Výborne. Teraz, keď už poznáte krivku dopytu a jej zostrojenie, nastal ten správny čas zaoberať sa aj druhou stranou mince. Na trhu nevystupujú len spotrebiteľa, ktorí nakupujú tovary a služby. Tieto tovary a služby musí aj niekto ponúkať.

Na trhu na strane ponuky vystupujú výrobcovia. S vynaložením nákladov (na výrobné vstupy) vyrábajú a poskytujú tovary a služby (výrobné výstupy).

- Čo myslíte, akým spôsobom sa výrobcovia rozhodujú, koľko výrobkov budú na trhu ponúkať?
Odpovede sa môžu rôzniť, ale niekomu zo žiakov by malo napadnúť, že tak, ako spotrebiteľ porovnáva hraničný úžitok a cenu, výrobcovia budú porovnávať hraničné náklady a cenu. Definujte žiakom hraničné náklady.
- Máte pravdu. Teraz si však môžeme náš príklad trochu skomplikovať. Cena totiž nie je nemenná. Z učiva o dopyte napríklad viete, že ak majú spotrebiteľa kúpiť viac výrobkov, musí byť cena čo najnižšia. Je pravdepodobné, že s rastúcim množstvom výrobku, aby ich výrobca bol schopný predávať, bude potrebné znižovať cenu. V takom prípade bude platiť, že cena za každý ďalší výrobok bude stále nižšia a nižšia – a tým aj príjem z ďalších výrobkov bude stále nižší a nižší. Výrobca bude preto porovnávať svoje hraničné náklady s týmto hraničným príjmom – zvýšením celkového príjmu pri zvýšení predaja o jeden výrobok. Vyrábať a ponúkať bude dovtedy, kým jeho hraničné náklady nedosiahnu úroveň hraničného príjmu.

3. Prezентация príkladu

Podme si teraz ukázať, ako vlastne výrobca určuje cenu.

Predstavte si, že si tu v škole otvoríte malý bufet, v ktorom budete ostatným žiakom cez veľkú prestávku predávať hotdogy (párky v rožku). Cenu jedného hotdogu stanovíte na jedno euro. Po týždni zistíte, že sa predaj viac-menej ustálil na počte 70 predaných hotdogov za jeden deň.

Napište na tabuľu začiatok tabuľky – názvy štyroch stĺpcov – a doplňte počiatočný stav. Počas ďalšieho výkladu tabuľku doplňajte do výslednej podoby – najprv prvé dva stĺpce, následne so žiakmi vypočítajte hraničné príjmy.

Prvé dva stĺpce tabuľky charakterizujú dopyt po vašich hotdogoch. Hraničný príjem ukazuje, ako sa mení celkový príjem, keď zvyšujete predaj o kus. Pre zjednodušenie uvažujeme s tým, že sa hraničné náklady nemenia.

Q (počet hotdogov)	Cena za jeden hotdog	Hraničný príjem	Hraničné náklady
70	€ 1 (počiatočná úroveň)		
71	€ 0,95	€ 0,20	€ 0,75
72	€ 0,90	€ 0,15	€ 0,75
73	€ 0,85	€ 0,10	€ 0,75
74	€ 0,80	€ 0,5	€ 0,75
75	€ 0,75	€ 0,0	€ 0,75
76	€ 0,70	€ -0,5	€ 0,75

- Vaše náklady na výrobu jedného hotdogu (rožok, párok, voda, práca, atď.) sú len 75 centov. Keďže teda dosahujete na predaji hotdogov zisk, radi by ste ich predali viac – no žiaci viac nechcú nakupovať. Čo spravíte? Odpoveď: skúsime znížiť cenu.
- Na druhý deň teda predáte svojich 70 hotdogov a potom skúšate znížiť cenu. Pre zjednodušenie predpokladajme, že zistíte, že so znížením ceny o každých 5 centov sa predá o jeden hotdog viac. Ako to ovplyvní naše hraničné príjmy? Hraničné náklady sú nemenné. Doplňte do tabuľky.
- Ako sa teda rozhodnete, koľko hotdogov budete ponúkať?

Budeme ponúkať 75 hotdogov. Viac sa nám neoplatí vyrábať, pretože 76. hotdog by sme boli schopní predáť len za cenu nižšiu než sú naše náklady.

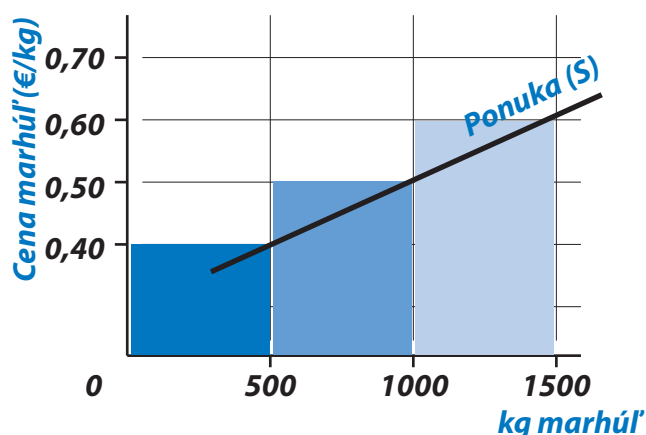
4. Pokračujte vysvetlením podoby ponukovej krivky

Pokračujte moderovaným príkladom, počas ktorého kreslíte na tabuľu body – vzťah medzi cenou a ponúkaným množstvom. Na konci svojej prezen-

tácie body spojíte a získate tak ponukovú krivku.

- Teraz, keď ste pochopili náklady a vzťahy medzi nimi, ukážeme si, ako sa tvorí ponuka. Všetci viete, že ponuka ukazuje, koľko tovaru sú výrobcovia ochotní vyrábať a predávať pri určitej cene. Cena musí výrobcom pokryť ich náklady.
- Vychádzajme z tohto príkladu: Traja žiaci, ktorých rodiny vlastnia marhuľové sady, sa rozhodli predávať cez prázdniny marhule obchodníkom. Ako prvý vstúpil na trh Peter. Za deň dokázal natrhať 500 kilogramov marhúľ. Predajcom ich ponúkol za 40 centov za kilogram. Týmto príjmom pokryl svoje explicitné aj implicitné náklady.
- Dopyt po marhuliach však rastie. Obchodníci sú ochotní vykupovať ich aj za vyššiu cenu. Ich cena stúpila na € 0,50 za kilogram (50 centov). Pri tejto cene sa marhule z rodičovského sadu rozhodol predávať aj Filip. Filip má vyššie implicitné náklady ako Peter, pretože dostal ponuku brigádovať na recepcii miestneho hotela, a pri cene 40 centov za kilogram marhúľ by sa mu to vyplatilo viac. Po zvýšení ceny marhúľ na 50 centov sa mu však už brigáda v hoteli nevyplatí, radšej oberá marhule, tiež je schopný ponúknuť 500 kilogramov denne.
- Do mestečka však prichádza stále viac obchodníkov a na trh vstupuje aj Jakub, ktorý je schopný ponúknuť ďalších 500 kg denne za cenu € 0,60 za kilogram. Táto cena mu dovoľuje pokryť náklady obetovanej príležitosti a mať nulový ekonomický zisk. Keby klesla pod € 0,60 za kg, išiel by radšej na brigádu ako šofér do miestneho družstva.

Vzniká nám ponuková krivka, funkcia spájajúca určité ponúkané množstvo s určitými cenami. S rastúcou cenou ponúkané množstvo rastie.



5. Zmeny ponuky

Povedzte žiakom, že rovnako ako dopyt, ani ponuka nie je nemenná. Naopak, krivka ponuky sa môže zmeniť.

Ak sa mení cena tovaru, krivka ponuky sa nemení. Posúvame sa len po krivke ponuky – pri vyššej cene je ponúkané tovaru množstvo vyššie, a naopak – ako sme videli v príklade s marhuľami.

Čo bude mať vplyv na zmeny celej ponuky? Hlavne náklady. Ak sa výrobcom znížia náklady, sú ochotní ponúkať výrobky aj za nižšiu cenu, ponuka sa zvyšuje (posúva sa doprava nadol). Ak sa výrobcom z nejakého dôvodu zvýšia náklady, ponuka sa znižuje (posúva sa doľava nahor).

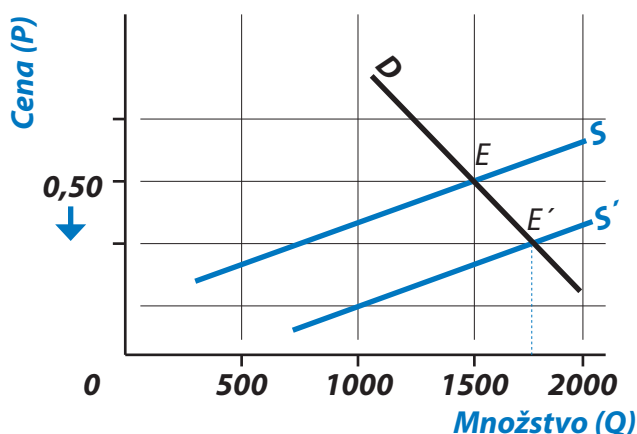
Ďalej postupujte formou moderovaného rozhovoru, pričom na tabuli vždy znázorníte rôzne situácie – posun krivky doprava nadol (zvýšenie ponuky), posun krivky doľava nahor (zníženie ponuky):

A. Zníženie nákladov (zvýšenie ponuky – posun krivky doprava nadol)

- Vráťme sa k príkladu s marhuľami: Žiaci trhajú marhule a predávajú ich obchodníkom. Dozreli veľké marhule na nízkych stromoch, trhanie je rýchlejšie a menej namáhavé, je vyššia produktivita. Čo sa stane s ponukou?

Žiaci natrhajú viac marhúľ, náklady na natrhávanie jedného kilogramu marhúľ budú nižšie – ponuka sa zvýši.

- Zníženie nákladov viedlo k zvýšeniu ponuky, ponuková krivka sa posunula doprava, ceny budú klesať, predané množstvo sa bude zväčšovať.



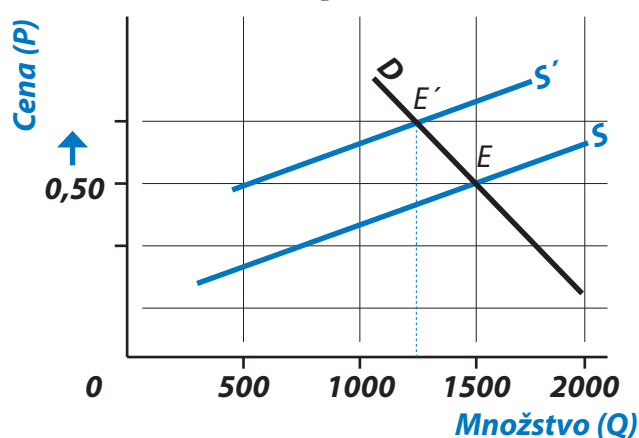
B. Zvýšenie nákladov (zníženie ponuky – posun krivky doľava nahor)

- Nastalo zlé počasie, stromy sú vysoké, plody malé, je potrebné ich triediť... Aké to bude mať následky?

Zvýšenie nákladov malo za následok zníženie ponuky, ponuková krivka sa posunula doľava, ceny vzrastú a predá sa menšie množstvo.

- Viete, že na náklady môžeme pozeráť rôzne. K akým zmenám môže dôjsť?

K zmenám daní, colných sadzieb, technológií, počasia, miezd a ďalších vstupov.



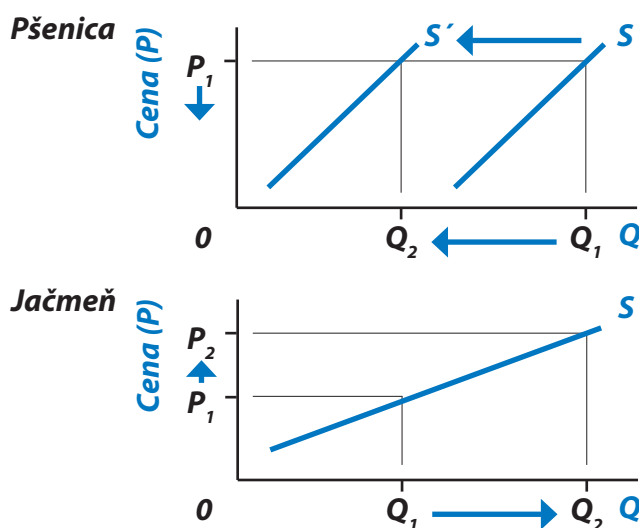
C. Zmeny cien iných konkurečných (substitučných alebo komplementárnych) tovarov

- Môže skutočnosť, že vzrastie cena jačmeňa, ovplyvniť ponuku pšenice?

Áno, poľnohospodári budú pestovať menej pšenice a viacej jačmeňa.

- Môžu túto zmenu urobiť v júli?

Nie, ale na jeseň alebo na jar budúceho roku, keď budú siať obilie.



6. Záver a zhrnutie hodiny

Na záver povedzte žiakom, že dnes ráno ste v rádiu počuli, že dobré počasie povedie v Brazílii k lepšej úrode kávy, než sa pôvodne očakávalo.

- Čo sa zrejme stane s ponukou kávy?

Asi sa zvýši, keďže lepšie počasie znamená vlastne nižšie náklady pre brazílskych farmárov.

- Ak vám zostáva čas, môžete si vymyslieť iné, obdobné otázky, ktorými ďalej preveríte, či žiaci pochopili problematiku ponuky.



Ponuková krivka

Ponuka: množstvo tovaru, ktoré sú výrobcovia ochotní pri určitých cenách predáť.

Výrobca sa rozhoduje o tom, koľko výrobkov bude predávať, na základe porovnania hraničných nákladov a hraničných príjmov.

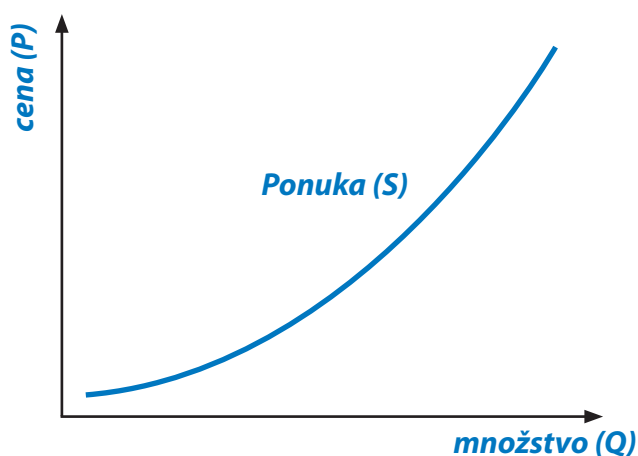
Hraničné náklady predstavujú prírastok celkových nákladov vyvolaných zvýšením výroby o jednotku.

Hraničné príjmy predstavujú prírastok celkového príjmu dosiahnutého výrobou a predajom ďalšej, dodatočnej jednotky statku.

Dokým je hraničný príjem vyšší ako hraničné náklady, výrobca zvyšuje výrobu. Cenu stanoví takú, pri ktorej sa hraničný príjem rovná hraničným nákladom – pri tejto cene dosahuje maximálny zisk.

Krivka ponuky má rastúci tvar. Pri vyššej cene je ponúkané množstvo vyššie, pretože sa na trh oplatí vstupovať aj výrobcom s vyššími nákladmi. Pri nižšej cene ponúkané množstvo klesá, pretože z trhu odchádzajú výrobcovia, ktorým cena (hraničné príjmy) nepokryje ich hraničné náklady.

Krivka ponuky

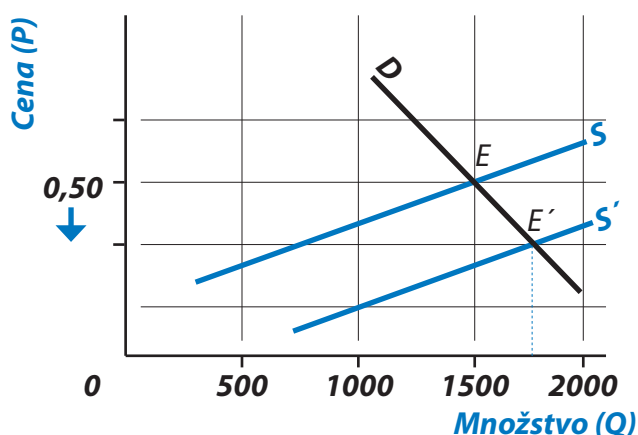


Ponuka nie je nemenná. K zmenám ponuky dochádza v princípe vtedy, keď sa menia náklady výrobcu.

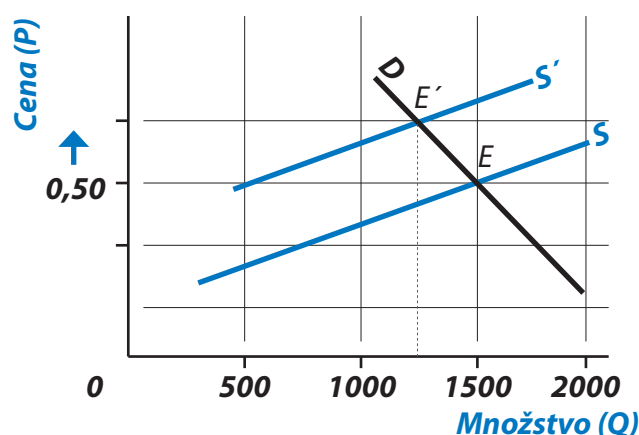
Ak sa mení cena tovaru, mení sa množstvo, ktoré sú výrobcovia ochotní ponúkať (pohybujeme sa po krivke ponuky).

Ak sa zmení niektorý z iných faktorov, mení sa celá ponuka (posúva sa celá krivka ponuky).

Zvýšenie ponuky znamená, že sa krivka ponuky posúva doprava nadol.



Zníženie ponuky znamená, že sa krivka ponuky posúva doľava nahor.



DOMÁCA ÚLOHA



Nájdite odpoveď na otázky:

- Prečo sú ceny benzínu zvyčajne vyššie v lete než v zime?
- Prečo sú jahody zvyčajne drahšie v zime než v lete?

POUŽITÁ LITERATÚRA

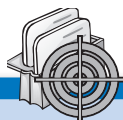


Zdroje štúdia neboli zadane.

Trhový mechanizmus a tvorba ceny

Hra o jablká

CIEĽ LEKCIE



Žiaci pochopia, že hoci sú pohnútky výrobcov i spotrebiteľov úplne rozdielne, trhový mechanizmus je procesom, ktorý prirodzene smeruje k vytvoreniu rovnováhy medzi ich záujmami. Žiaci porozumejú tomu, že trhy sú neustále v pohybe a rovnováha na nich závisí od zmien ponuky a dopytu; informačnú a koordinačnú funkciu v trhovom mechanizme plnia ceny.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Vzájomné pôsobenie dopytu a ponuky nazývame trhovým mechanizmom. Trhová rovnováha nastáva v priesečníku krivky ponuky a krivky dopytu; v tomto bode rovnováhy (ekvilibria) sa pri danej cene požadované množstvo rovná ponúkanému množstvu.

Trhy sú dynamické a trhová rovnováha netrvá na konkurenčných trhoch dlho: kupujúci a predávajúci (výrobcovia a spotrebiteľia) reagujú na zmeny v dopyte a v ponuke na základe informácií, ktoré im prenáša cena.

DOMÁCA ÚLOHA



Nájdite odpoveď na otázky:

- Prečo sú ceny benzínu zvyčajne vyššie v lete než v zime?
- Prečo sú jahody zvyčajne drahšie v zime než v lete?

15

ZÁKLADNÉ POJMY



- dopyt a ponuka
- trhová rovnováha (ekvilibrium)
- prebytok a nedostatok
- informačná a koordinačná funkcia ceny

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- 36 kariet pre kupujúcich
- 36 kariet pre predávajúcich
- stopky
- záznamový hárok pre každého žiaka

Metódy

- výklad
- ekonomická hra
- diskusia



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

1. Ekonomická hra „Hra o jablká ... 25
2. Výklad 15
3. Diskusia a zhrnutie 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma



Formovanie trhovej rovnováhy je vlastne zavŕšením učiva o dopyte a ponuke. Kým dopytované množstvo závisí od hraničného úžitku spotrebiteľa, ponúkané množstvo závisí od hraničných nákladov výrobcu. Trhová cena je teda cena určená hraničným kupujúcim (ktorého úžitok sa rovná trhovej cene) a hraničným predávajúcim (ktorého náklady sa rovnajú trhovej cene).

Nie každá trhová cena je rovnovážnou cenou. Trhová rovnováha vzniká pri cene, pri ktorej sa ponúkané množstvo tovaru rovná požadovanému množstvu tovaru. Pri grafickom vyjadrení platí, že sa v bode trhovej rovnováhy pretína krivka dopytu s krivkou ponuky.

Vzájomné pôsobenie dopytu a ponuky nazývame trhovým mechanizmom. Kľúčovú úlohu pri formovaní trhovej rovnováhy zohrávajú ceny – sú základným nositeľom informácie a koordinujú konanie všetkých subjektov trhu. Trhová cena v sebe obsahuje všetky ostatné informácie, ktoré sú trhovým subjektom dostupné.

Úlohu cien pri informovaní trhových subjektov a pri koordinovaní ich konania ilustruje príklad ceruzky. Ak sa zvýši potreba ceruziek, trh na to reaguje zvýšením dopytu po ceruzkách, čo sa prejaví na zvýšení ich ceny. To je signálom pre výrobcov ceruziek, že je potrebné vyrábať viac kusov ceruziek. Zároveň sa zvýši dopyt po tuhe, ktorá sa do ceruziek vkladá, a zvýši sa teda aj cena tuhy, čo je signálom pre výrobcov tuhy, že jej je potrebné vyťažiť a spracovať väčšie množstvo. Firma, ktorá ťaží tuhu, nemusí poznať dôvody ani jej následné použitie, ale vďaka fungovaniu trhového mechanizmu a ceny vie, koľko tuhy má vyťažiť, koľko ľudí zamestnať, a podobne.

Trhová rovnováha a jej formovanie je teda dynamickým procesom, pri ktorom zmena na jednom čiastkovom trhu vyvoláva zmeny na mnohých ďalších trhoch.

Regulácia a zásahy do cien spôsobujú trhovú nerovnováhu a bránia nastoleniu rovnováhy. Stanovenie minimálnej ceny spravidla vedie k prebytku na trhu; stanovenie maximálnej ceny spravidla vedie k nedostatku.

Trhovú rovnováhu a jej formovanie ovplyvňuje mnoho faktorov. Jedným z nich je i informačná

asymetria – neexistencia dokonalých informácií. Nedokonalé informácie spôsobujú trhové medzery, ktoré sú príležitosťou pre podnikateľov. Podnikatelia využívajú nedokonalé informácie napríklad pri inováciách a pri arbitráži. Inovácia znamená, že výrobca zmení svoj produkt a odliší sa tým od ostatných, čím si vytvorí vlastný čiastkový trh. Arbitráž znamená, že je možné rovnaký produkt ponúkať na rôznych trhoch za rôzne ceny – nakúpiť na jednom mieste lacnejšie a predať na inom mieste drahšie.



Metodický úvod:

Vznik trhovej rovnováhy je možné vysvetľovať rôznymi spôsobmi. Priebeh tejto modelovej lekcie využíva hru, pri ktorej žiaci obchodujú a sami zistia, že bez ich pričinenia, spontánne, trhovú mechanizmus vedie k ustáleniu trhovej ceny v bode blízkom rovnovážnemu bodu. Pri správnom vysvetlení záverov takejto hry a využití grafického aparátu, si žiaci uvedomia hlavnú podstatu učiva o „neviditeľnej ruke trhu“, ktorá prirodzene smeruje k rovnováhe.

„Hra o jablká“, použitá v tejto lekcii, je vlastne simuláciou skutočného obchodovania na konkurenčnom trhu. Žiaci majú rovnaký cieľ ako subjekty na trhu – maximalizovať svoj zisk. Vďaka hre môžu sledovať súťaživosť a emócie na trhu a spozorujú, že konkurenčné trhy majú tendenciu smerovať k dosiahnutiu rovnovážnej ceny. Ak si so žiakmi zahráte i štvrté a piate kolo hry, ktoré však presahuje rámec jednej hodiny, žiaci budú schopní popísať, ako dopyt a ponuka ceny ovplyvňujú. Počas hry sa žiaci zároveň naučia konštruovať graf.

Azda viac než inokedy je však v prípade tejto hry dôležité jasne zhrnúť poznatky a závery a uistiť sa o tom, že žiaci dokážu spojiť svoje skúsenosti z hry s teóriou.

Táto téma je z hľadiska ekonomického učiva kľúčová. Bez využitia modelov ponuky a dopytu – ale s dostatočne zjednodušeným a presvedčivým vysvetlením – je možné využiť ju aj bez poznatkov v predchádzajúcich lekciiach, ktoré sa podrobne venujú ponuke a dopytu. V takom prípade učiteľ urobí z výsledkov hry dva základné závery:

- Po prvé, cena skoro všetkých tovarov – aj mlieka, masla, či rožkov – vzniká na trhu podobne, ako cena jabĺk v hre, ktorú žiaci hrali. Cena závisí len od záujmu a možností kupujúcich a od ochoty a schopností predávajúcich.
- Po druhé, cena nevzniká len tak „halabala“ – trhy smerujú k rovnovážnej cene, pri ktorej sa záujem kupujúcich rovná záujmu predávajúcich – inými slovami, cena rožkov, masla, či všetkého ostatného sa ustáli na takej úrovni, pri ktorej sa množstvo tovarov, ktoré chcú kupujúci kúpiť, zhruba rovná množstvu, ktoré predávajúci chcú predáť. Žiakom, ktorí už poznajú pojmy dopytu a ponuky, je potrebné tieto informácie podať sofistikovanejšie, podľa návodu v ďalšej časti.

1. Otvorte hodinu úvodom do ekonomickej hry.

Povedzte žiakom, že na dnešnej hodine završíte vysvetľovanie ponuky a dopytu učivom o trhovom mechanizme, o jeho smerovaní k rovnováhe a o formovaní trhového ekvilibria. Keď prevrátia oči nad zložitými pojmami, povedzte im, že sa nemusia báť – v podstate sa budete celú hodinu len hrať.

Povedzte žiakom, že si zahráte hru na obchodovanie, ktorá sa nazýva „hra o jablká“. Počas tejto hry budú žiaci navzájom fiktívne obchodovať. Vysvetlite im ich úlohy a zdôraznite, že ich cieľom bude dosiahnuť maximálny zisk. Postupujte podľa pokynov a vyjasnite im všetky prípadné nejasnosti.

- Uvoľnite stred triedy, čím sa vytvorí priestor pre obchodovanie.

Vyberte jedného žiaka, ktorý bude prideľovať karty kupujúcim a predávajúcim. Tohto rozdávača kariet umiestnite blízko tabule.

- Určite jedného žiaka, ktorý bude zapisovať výsledky obchodovania na tabuľu (alebo na flipchart). Nechajte ho nakresliť na tabuľu výsledkovú tabuľku podľa priloženého obrázku vpravo (štvrté a piate kolo sú voliteľné – ak sa ich rozhodnete kvôli nedostatku času nevyužiť, nepíšte tieto dva stĺpce ani na tabuľu).

Cena	1. kolo 8. min	2. kolo 8. min	3. kolo 8. min	4. kolo 4. min	5. kolo 4. min
10,00					
9,50					
9,00					
8,50					
8,00					
7,50					
7,00					
6,50					
6,00					
5,50					
5,00					
4,50					
4,00					
3,50					
3,00					
2,50					
2,00					

Inštrukcie: čiarkou označ cenu, ktorú predávajúci ohlásia.

- Rozdeľte triedu na dve rovnaké skupiny. Jedna skupina žiakov bude predstavovať predávajúcich, druhá skupina bude predstavovať kupujúcich. Úlohy žiakov sa počas celej hry nebudú meniť.
- Počas hry sa uskutočnia tri kolá obchodovania. Obchodovanie bude prebiehať nasledovne: po spustení kola (učiteľ môže kolo spustiť zapískaním alebo zatlieskaním) sa predávajúci a kupujúci zmiešajú a budú sa snažiť uzavrieť obchod. Musia pritom rešpektovať podmienky, ktoré majú na svojich kartičkách. Samozrejme snazia sa dosiahnuť zisk.
Ak sa predávajúci s kupujúcim dohodnú na cene, odídu spoločne k tabuli a zapisovateľovi ohlásia výsledok. Potom dostanú nové karty od žiaka – rozdávača kariet (zároveň mu vrátia pôvodné kartičky) a vrátia sa na trh, kde môžu uzatvárať ďalšie transakcie.
Transakcie smú prebiehať len v čiastkach zaokrúhlených na päťdesiat eurocentov.
- Každému žiakovi rozdajte individuálny záznam výsledkov, aby si mohol poznačiť výsledky transakcií, ktoré uskutočnil.

2. Celkovo uskutočnite tri kolá obchodovania.

Každé kolo bude trvať presne osem minút. Čas merajte starostlivo, minútu pred koncom každého kola žiakov upovedomte o tom, koľko času im zostáva.

Počas jednotlivých kôl do priebehu nezasahujte, ak žiaci dodržiavajú pravidlá. Zjednávanie, handrkovanie a podobné hlasnejšie prejavy patria k hre – žiaci si aj vďaka nim uvedomia, aký dynamický je trh.

Po uskutočnení každého kola nechajte žiakov rýchlo spočítať svoje zisky alebo straty. Kupujúci dosiahne zisk, ak kúpi lacnejšie, než je pokyn na jeho kartičke, predávajúci dosiahne zisk, ak predá drahšie, než je napísané na jeho kartičke.

3. Po ukončení prvého kola obchodovania, zistení individuálnych výsledkov a odmenení najúspešnejších upozorníte žiakov na údaje v tabuľke výsledkov, ktoré pre nich ukrývajú dôležité informácie.

Povzbudzujte žiakov, aby sa snažili uskutočniť čo najviac obchodov – transakcií. Zdôraznite im, že ak majú práve nevýhodnú kartičku, môže byť pre nich lepšie jednorazovo dopustiť stratu, aby získali novú kartu – novú šancu. Kľúčom k úspechu tejto hry je urobiť čo najviac transakcií. Inak však žiakom radami nepomáhajte.

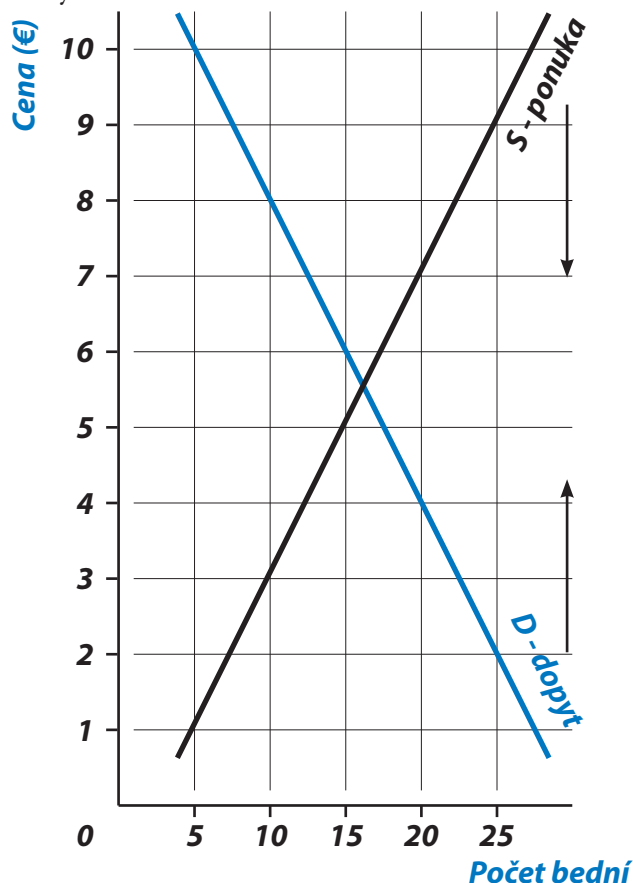
4. Zahrajte sa druhé kolo hry a opäť zhrňte výsledky.

Rozpätie cien by sa malo zužovať, väčšina cien by mala prebiehať v rozmedzí od 5 do 6,50 EUR.

Nápadne výhodné alebo nevýhodné obchody skontrolujte – väčšinou bola ich motívom snaha zbaviť sa nevýhodnej karty a uspokojiť sa so stratou s nádejou na vyšší zisk v ďalšej transakcii.

5. V treťom kole hry by malo byť rozpätie cien minimálne.

Po jeho skončení odmeňte najlepších študentov a graficky znázorníte výsledky hry na tabuli podľa priloženého grafu. Žiakom tým vlastne ukážete, ako sa počas ich hry formovala rovnováha na trhu s jablkami. Popri tom sa študentov pýtajte na nasledujúce otázky:



- Za akú cenu sa najčastejšie predávali jablká v treťom kole?
Cena by mala konvergovať okolo hodnoty 6 EUR.
- V ktorom kole bolo najväčšie rozpätie cien?
Najväčšie rozpätie cien bolo zrejme v prvom kole.
- Prečo sa rozpätie cien začalo znižovať?
Žiaci mali viac informácií. Počas viacerých transakcií získavali skúsenosti, vďaka vývoju cien videli, že väčšina transakcií sa zoskupovala v istom cenovom rozpätí. Cena im dávala signály (poskytovala informácie) o aktuálnej trhovej situácii a na základe týchto signálov potom žiaci neskôr konali.
- Aká je príčina zisku niektorých hráčov?
Možno mali šťastie na dobré kartičky, alebo boli lepšími vyjednávačmi ako ostatní, prípadne dokázali uskutočniť rýchlejšie viac transakcií než ostatní žiaci. Všetky tieto situácie verne zobrazujú skutočný život. Niektorí ľudia majú viac šťastia, peňazí alebo informácií než ostatní, čo im aj v skutočnom živote dáva výhodu; niektorí sú zasa šikovnejší a bystrejší, a tým ich dokážu prekonať.

6. Zdôraznite, že hra o jablká nebola len obyčajnou hrou, ale ako žiaci vidia, skutočne a verne zobrazovala skutočný život.

Žiaci sami potvrdili, že trhový mechanizmus funguje. Hra, ktorej sa zúčastnili, ukázala, že trhový mechanizmus vedie k rovnováhe požadovaného a ponúkaného množstva na základe ceny. A ukázala to bez toho, aby o tom žiaci vedeli alebo aby sa to dokonca náročky pokúšali dosiahnuť.

Z minulých hodín z učiva o dopyte a o ponuke už žiaci vedia, ako sa spotrebitelia rozhodujú o tom, koľko budú v závislosti od trhovej ceny spotrebúvať, a ako sa výrobcovia rozhodujú o tom, koľko budú v závislosti od ceny vyrábať. Tieto ich rozhodnutia závisia od hraničného úžitku, resp. od hraničných nákladov, a zobrazujú ich krivky dopytu a ponuky.

Doteraz sme však nehovorili o tom, ako vzniká cena, podľa ktorej sa spotrebitelia a výrobcovia rozhodujú. Vznik tejto ceny si teraz žiaci mohli vyskúšať na vlastnej koži.

Na grafe, ktorý vzišiel ako výsledok hry, ukážte žiakom najčastejšiu cenu – ktorá sa nachádzala v bode priesečníku kriviek dopytu a ponuky. Táto cena sa na-

zýva rovnovážnou cenou – uskutočňuje sa pri nej najviac transakcií, ponuka sa rovná dopytu.

Cena všetkých tovarov, ktoré žiaci poznajú, sa formuje takýmto spôsobom. Aj rožky, mlieko, či maslo, ktoré si denne nakupujú (alebo ich rodičia) majú svoju cenu, ktorú nikto nestanovil administratívne – táto cena je výsledkom dopytu, ktorý závisí od úžitku, ktorú mlieku či rožkom pripisujú kupujúci a ponuky, ktorá závisí od nákladov na ich výrobu.

7. Zdôraznite, že formovanie trhovej rovnováhy je dynamický proces.

(ak máte čas, v tejto chvíli môžete dohrať štvrté a piate kolo hry)

Trh prirodzene smeruje k rovnováhe. Táto rovnováha však nie je večná – stačí, aby sa čokoľvek zmenilo na strane dopytu či ponuky a dôjde k zmene trhovej ceny. Trhový mechanizmus je preto dynamický a nekonečný proces.

- Žiaci už vedia, čo ovplyvňuje dopyt a čo ponuku. Ukážte im na príkladoch, ako sa mení trhová rovnováha – ak zdražie krmivo pre kravy, zvýšia sa náklady na výrobu mlieka, ponuka klesne – krivka ponuky sa posunie doľava nahor, čo bude znamenať zvýšenie rovnovážnej ceny. Využite niekoľko obdobných príkladov na zmenu ponuky a dopytu, aby si žiaci obnovili učivo o posunoch týchto kriviek, a dôkladne pochopili aj formovanie rovnovážnej ceny ich pomocou.

8. Na záver zadajte žiakom úlohu.

Keďže už žiaci pochopili vplyv zmien ponuky a dopytu na trhovou rovnováhu, musia prostredníctvom grafov ponuky a dopytu vyriešiť nasledujúce dva prípady:

- **Prečo sú ceny benzínu zvyčajne vyššie v lete než v zime?**
Je vyšší dopyt po benzíne – ľudia jazdia na dovolenky, a podobne, chcú kúpiť viac benzínu, čo zvyšuje dopyt po benzíne, krivka dopytu sa posúva doprava nahor, zvyšuje sa rovnovážne množstvo i cena.
- **Prečo sú jahody zvyčajne drahšie v zime než v lete?**
Dopestovať jahody v zime je omnoho drahšie – umelé vykurovanie, umelé svetlo stojí peniaze. Preto rastú náklady na jahody, čo znižuje ponuku – krivka

ponuky sa posúva dolava nahor – rastie rovnovážna cena a klesá rovnovážne množstvo.

Tieto dve úlohy nemusíte rozoberať na hodine, môžete ich žiakom zadať na domácu úlohu, vrátane grafického znázornenia.

Voliteľná možnosť:

Ak máte viac času (o jednu hodinu viac, prípadne dvojhodinovku alebo hodinu dlhšiu než 45 minút), môžete sa so žiakmi zahrať ďalšie dve kolá hry.

Uvediete tým zároveň tému formovania trhovej rovnováhy – zmien v ponuke a dopyte a ich dopade na trhovú cenu. Pokračujte v hre podľa rovnakých pravidiel.

Pred štvrtým kolom vyraďte polovicu predávajúcich. Na uzavretie všetkých zmlúv navyše dajte študentom iba 4 minúty namiesto ôsmich. Po skončení kola spočítajte zisky a straty hráčov a spýtajte sa žiakov:

- Zvýšili sa ceny, alebo znížili?

Ceny museli vzrásť.

- Prečo sa ceny zmenili?

Bolo menej predávajúcich, preto získali väčšiu silu – mohli si viac diktovať podmienky, ak sa im nepáčili, jednoducho zašli za iným kupujúcim, ktorý bol ochotný pristúpiť na vyššiu cenu. Inými slovami – znížila sa ponuka, čo viedlo k rastu ceny (zobrazte na grafe).

V piatom kole vráťte všetkých predávajúcich. Eliminujte však polovicu kupujúcich. Toto kolo opäť nechajte trvať len štyri minúty. Po jeho skončení si žiaci spočítajú svoje zisky a straty.

- Zvýšili sa ceny, alebo znížili?

Ceny museli klesnúť.

- Prečo sa ceny zmenili?

Bolo menej kupujúcich, preto získali väčšiu silu – mohli si viac diktovať podmienky, ak sa im nepáčili, jednoducho zašli za iným predávajúcim, ktorý bol ochotný pristúpiť na nižšiu cenu. Inými slovami – znížil sa dopyt, čo viedlo k pádu cien (zobrazte na grafe).

Ďalej už pokračujte výkladom podľa bodu 7.

ZAÚJÍMAVOSŤ

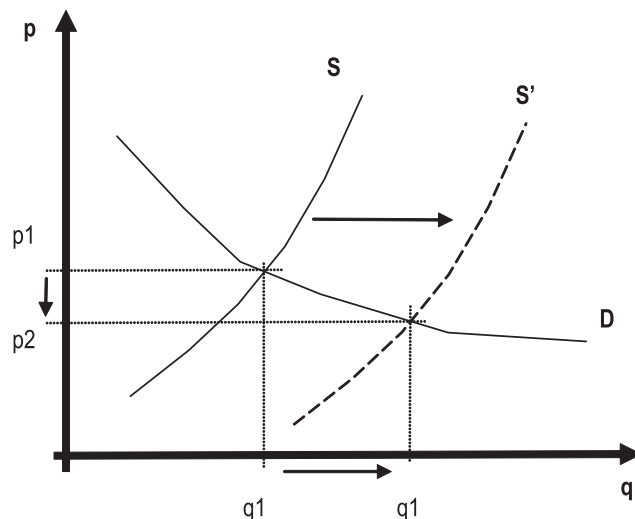
Vieme, že v lete vzrastie cena benzínu, pretože sa zvýši dopyt po benzíne. Ide o logický následok toho, že v lete ľudia nakupujú viac benzínu, pretože cestujú na prázdniny a na dovolenky.

Predstavte si však obdobnú situáciu, ktorá je zo skutočného života: v jednej sieti obchodných domov s nábytkom, ktorá je prítomná aj na Slovensku, predávajú aj dáždniky. V prípade slnečného počasia stojí dáždnik napríklad 10 EUR. Ak začne pršať, obchodný dom zmení cenu dáždnikov. Viete, ako ju zmení?

Ak ste si mysleli, že dáždniky zdražejú, pretože v daždi je po nich vyšší dopyt, mýlili ste sa. V prípade dažďa obchodný dom dáždniky zlacnie o polovicu.

Akú to má logiku? V prípade dopytu a ponuky nezáleží len na samotných krivkách, ale aj na ich sklone. Ak je dopyt po dáždnikoch vysoký a pružnejší (krivka dopytu je bližšia horizontálnemu tvaru), čo je zrejme prípad dopytu po dáždnikoch v daždi (ľudia sú v daždi ochotnejší kúpiť si dáždnik, aby nezmokli), môže malé zníženie ceny spôsobiť taký nárast v počte predaných dáždnikov, že predajca zarobí (nižší zisk na jednom kuse kompenzuje vyšším počtom predaných dáždnikov).

Graf: V prípade dáždnikov za dažďa zrejme platí, že aj malá zmena v požadovanej cene vyvolá niekoľkonásobne väčšiu zmenu v požadovanom množstve. Obchodníkovi sa tak počas dažďa môže oplatiť znížiť cenu dáždnikov, lebo stratu zárobku na jednom kuse predaného dáždnika prevýši zisk z rozsahu – väčšie množstvo predaných dáždnikov.





Kartičky pre kupujúcich

KUPUJÚCI

Kupujete debničku červených jablák.

Snažte sa zaplatiť čo najnižšiu cenu.

Nemali by ste zaplatiť

vyššiu cenu než **9** EUR,
ak nechcete utrpieť stratu.

KUPUJÚCI

Kupujete debničku červených jablák.

Snažte sa zaplatiť čo najnižšiu cenu.

Nemali by ste zaplatiť

vyššiu cenu než **7** EUR,
ak nechcete utrpieť stratu.

KUPUJÚCI

Kupujete debničku červených jablák.

Snažte sa zaplatiť čo najnižšiu cenu.

Nemali by ste zaplatiť

vyššiu cenu než **8** EUR,
ak nechcete utrpieť stratu.

KUPUJÚCI

Kupujete debničku červených jablák.

Snažte sa zaplatiť čo najnižšiu cenu.

Nemali by ste zaplatiť

vyššiu cenu než **6** EUR,
ak nechcete utrpieť stratu.

KUPUJÚCI

Kupujete debničku červených jablák.

Snažte sa zaplatiť čo najnižšiu cenu.

Nemali by ste zaplatiť

vyššiu cenu než **3** EUR,
ak nechcete utrpieť stratu.

KUPUJÚCI

Kupujete debničku červených jablák.

Snažte sa zaplatiť čo najnižšiu cenu.

Nemali by ste zaplatiť

vyššiu cenu než **5** EUR,
ak nechcete utrpieť stratu.

KUPUJÚCI

Kupujete debničku červených jablák.

Snažte sa zaplatiť čo najnižšiu cenu.

Nemali by ste zaplatiť

vyššiu cenu než **2** EUR,
ak nechcete utrpieť stratu.

KUPUJÚCI

Kupujete debničku červených jablák.

Snažte sa zaplatiť čo najnižšiu cenu.

Nemali by ste zaplatiť

vyššiu cenu než **4** EUR,
ak nechcete utrpieť stratu.

Kartičky 5 x prefoťte a postrihajte.

Pozor:

Stôpec s hodnotami EUR 9, 8, 3, 2 potrebujete len 4 x (spolu 16 kariet)

Stôpec s hodnotami EUR 7, 6, 5, 4 však potrebujete 5 x (spolu 20 kariet)



Kartičky pre kupujúcich

PREDÁVAJÚCI

Predávate bedničku červených jabĺk.

Snažte sa ju predat' za čo najvyššiu cenu.

*Nemali by ste ju predat' za cenu nižšiu než **10** EUR, ak nechcete utrpieť stratu.*

PREDÁVAJÚCI

Predávate bedničku červených jabĺk.

Snažte sa ju predat' za čo najvyššiu cenu.

*Nemali by ste ju predat' za cenu nižšiu než **9** EUR, ak nechcete utrpieť stratu.*

PREDÁVAJÚCI

Predávate bedničku červených jabĺk.

Snažte sa ju predat' za čo najvyššiu cenu.

*Nemali by ste ju predat' za cenu nižšiu než **4** EUR, ak nechcete utrpieť stratu.*

PREDÁVAJÚCI

Predávate bedničku červených jabĺk.

Snažte sa ju predat' za čo najvyššiu cenu.

*Nemali by ste ju predat' za cenu nižšiu než **3** EUR, ak nechcete utrpieť stratu.*

PREDÁVAJÚCI

Predávate bedničku červených jabĺk.

Snažte sa ju predat' za čo najvyššiu cenu.

*Nemali by ste ju predat' za cenu nižšiu než **8** EUR, ak nechcete utrpieť stratu.*

PREDÁVAJÚCI

Predávate bedničku červených jabĺk.

Snažte sa ju predat' za čo najvyššiu cenu.

*Nemali by ste ju predat' za cenu nižšiu než **7** EUR, ak nechcete utrpieť stratu.*

PREDÁVAJÚCI

Predávate bedničku červených jabĺk.

Snažte sa ju predat' za čo najvyššiu cenu.

*Nemali by ste ju predat' za cenu nižšiu než **6** EUR, ak nechcete utrpieť stratu.*

PREDÁVAJÚCI

Predávate bedničku červených jabĺk.

Snažte sa ju predat' za čo najvyššiu cenu.

*Nemali by ste ju predat' za cenu nižšiu než **5** EUR, ak nechcete utrpieť stratu.*

Kartičky 5 x prefoťte a postrihajte.

Pozor:

Stĺpec s hodnotami EUR 10, 9, 4, 3 potrebujete len 4 x (spolu 16 kariet)

Stĺpec s hodnotami EUR 7, 6, 5, 4 však potrebujete 5 x (spolu 20 kariet)



Individuálny záznam o výsledkoch

HRA O JABLKÁ

Som: ☐ kupujúci ☐ predávajúci

Inštrukcie:

Pri každej transakcii – vždy, keď zobchoduješ jednu kartičku – zaznamenaj cenu, na ktorej ste sa dohodli, do príslušného políčka. Na konci hry spočítaj svoje zisky, straty, a celkový výsledok.

Zisky a straty sú rozdielom medzi cenou, ktorú si dosiahol pri transakcii a cenou, ktorú si mal na kartičke, použitej pri transakcii.

*Ak predávajúci predáva za cenu vyššiu, než je cena na jeho kartičke, dosiahne zisk.
Ak predá za nižšiu cenu, utrpí stratu.*

*Ak kupujúci nakúpi za nižšiu cenu, než je cena na jeho kartičke, dosiahne zisk.
Ak ale nakúpi za vyššiu cenu, utrpí stratu.*

Nulové výsledky (ak predáš alebo kúpiš za rovnakú cenu, akú máš na kartičke) neber do úvahy. Tvoj celkový čistý zisk alebo strata je rozdielom medzi súčtom ziskov a súčtom strát.

Poznamenaj si, kde končí 1., 2. a 3. kolo.

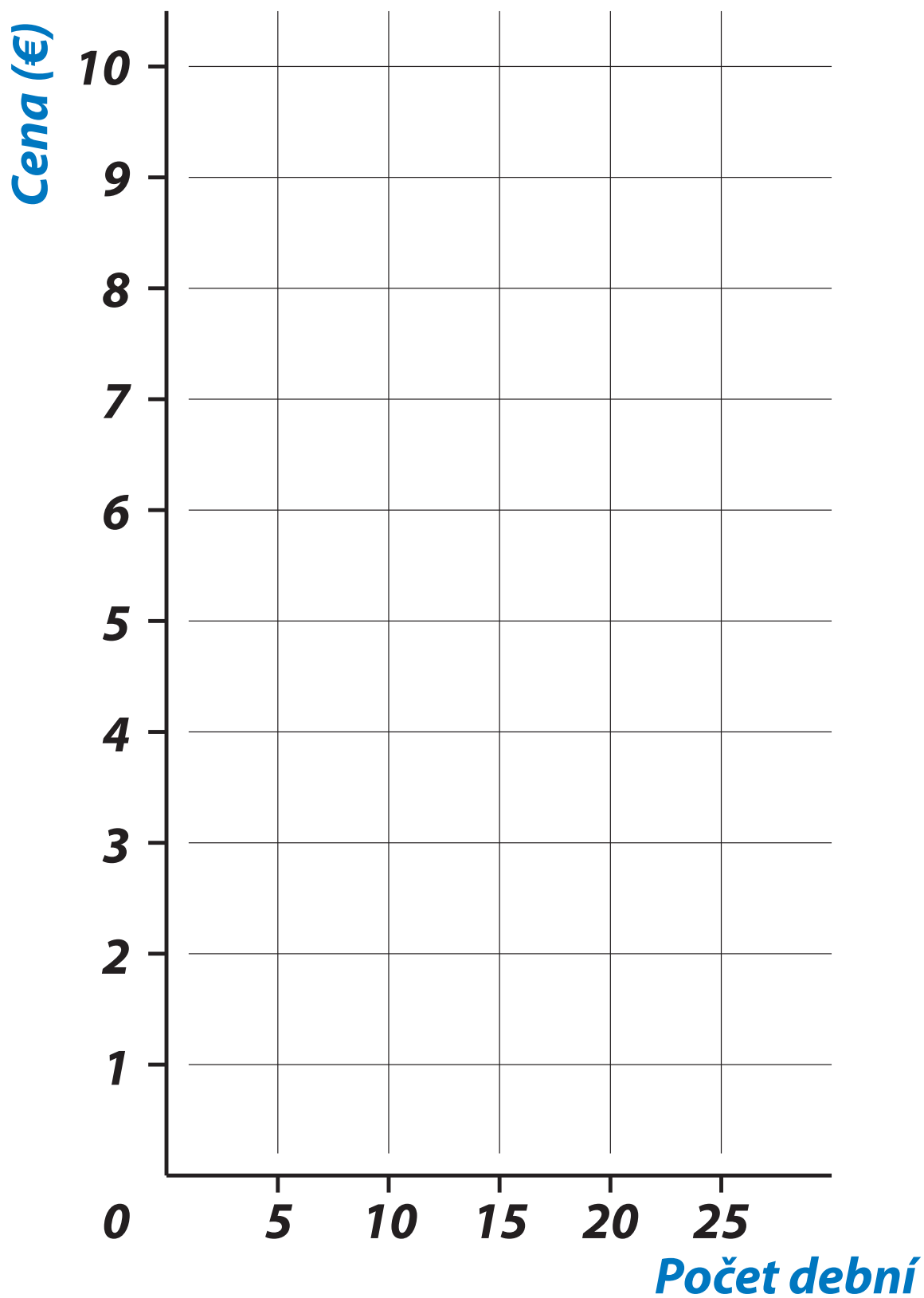
Transakcia číslo	Cena na kartičke	Dohodnutá cena	Zisk	Strata
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				

Celkový počet transakcií:

Celková strata:

Celkový zisk:

Čistý zisk/strata:





Trhový mechanizmus a tvorba ceny

Vzájomné pôsobenie dopytu a ponuky nazývame trhovým mechanizmom.

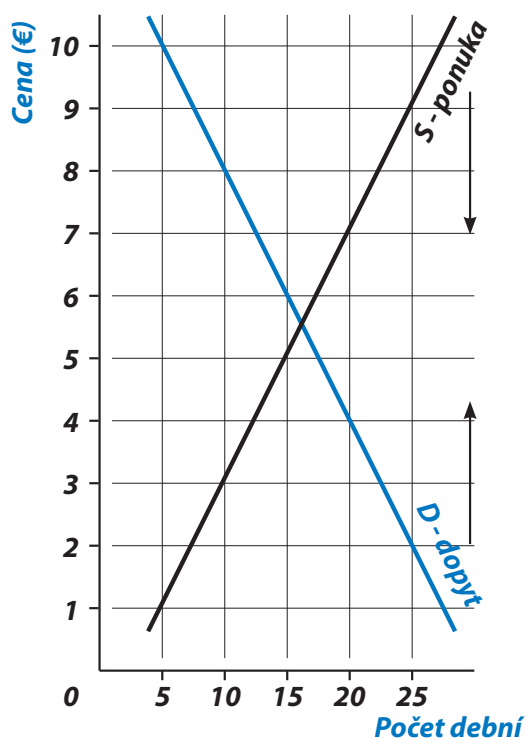
Graficky je trhový mechanizmus možné zobrazíť ako vzájomné pôsobenie ponuky a dopytu. Krivka ponuky predstavuje množstvo tovaru, ktoré sú výrobcovia ochotní pri určitých cenách predáť; krivka dopytu zasa predstavuje množstvo tovaru, ktoré sú spotrebitelia ochotní kúpiť v závislosti od ceny.

Trhová rovnováha vzniká pri cene, pri ktorej sa ponúkané množstvo tovaru rovná požadovanému množstvu tovaru.

Pri grafickom vyjadrení platí, že **v bode trhovej rovnováhy sa pretína krivka dopytu s krivkou ponuky**.

SPOMENÍ SI:

Pri hre o jablká, ktorú sme si zahráli počas hodiny, nastala trhová rovnováha pri cene 6 € za debničku jabĺk. Pri tejto cene sa zobchodovalo 15 bedničiek.



Trhová rovnováha a jej formovanie je dynamickým procesom, ktorý sa neustále vyvíja. Netrvá teda večne a rovnováha, ktorá platí dnes, nemusí platiť zajtra.

Koordinácia úloha cien v trhovom mechanizme

Kľúčovú úlohu pri formovaní trhovej rovnováhy zohrávajú ceny – sú základným nositeľom informácie a koordinujú konanie všetkých subjektov trhu. Trhová cena v sebe obsahuje všetky ostatné informácie, ktoré sú trhovým subjektom dostupné.

Úlohu cien pri informovaní trhových subjektov a pri koordinovaní ich konania ilustruje príklad ceruzky. Ak sa zvýši potreba ceruziek, trh na to reaguje zvýšením dopytu po ceruzkách, čo sa prejaví na zvýšení ich ceny. To je signálom pre výrobcov ceruziek, že je potrebné vyrábať viac kusov ceruziek. Zároveň sa zvýši dopyt po tuhe, ktorá sa do ceruziek vkladá, a zvýši sa teda aj cena tuhy, čo je signálom pre výrobcov tuhy, že jej je potrebné vyťažiť a spracovať väčšie množstvo. Firma, ktorá ťaží tuhu, nemusí poznať dôvody rastu cien tuhy, ani jej následné použitie, ale vďaka fungovaniu trhového mechanizmu a ceny vie, koľko tuhy má vyťažiť, koľko ľudí zamestnať, a podobne.

Regulácia a zásahy do cien spôsobujú trhovú nerovnováhu a bránia nastoleniu rovnováhy. **Stanovenie minimálnej ceny** spravidla vedie k prebytku na trhu; stanovenie maximálnej ceny spravidla vedie k **nedostatku** daného tovaru na trhu.

Trhovú rovnováhu a jej formovanie ovplyvňuje mnoho faktorov. Jedným z nich je i **informačná asymetria** – neexistencia dokonalých informácií. Nedokonalé informácie spôsobujú trhové medzery, ktoré sú príležitosťou pre podnikateľov. Podnikatelia využívajú nedokonalé informácie napríklad pri inováciách a arbitráži.

- **Inovácia** znamená, že výrobca zmení svoj produkt a odliší sa tým od ostatných, čím si vytvorí vlastný čiastkový trh.
- **Arbitráž** znamená, že je možné rovnaký produkt ponúkať na rôznych trhoch za rôzne ceny – nakúpiť na jednom mieste lacnejšie a predáť na inom mieste drahšie.

DOMÁCA ÚLOHA



Minimálna mzda bola 280 EUR mesačne a trh práce bol v rovnováhe. Odbory presadili zvýšenie minimálnej mzdy na 330 EUR mesačne. Zisite, aký dopad malo toto opatrenie na zamestnanosť?

POUŽITÁ LITERATÚRA

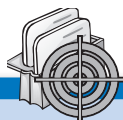


Zdroje štúdia nie sú zadane.

Cenová regulácia

16

CIEĽ LEKCIE



Žiaci spoznajú základné typy cenovej regulácie (stanovenie minimálnej a maximálnej ceny) a dokážu predpovedať jej dôsledky na trh prostredníctvom grafického zobrazenia modelu ponuky a dopytu.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Každý trh prirodzene speje k rovnováhe ponuky a dopytu pri rovnovážnej cene a rovnovážnom množstve. Vláda sa však niekedy rozhodne do trhového mechanizmu zasiahnuť prostredníctvom cenovej regulácie – stanovenia maximálnej alebo minimálnej ceny. Dôsledkom stanovenia maximálnej ceny je previs dopytu nad ponukou, na trhu vzniká nedostatok. Dôsledkom stanovenia minimálnej ceny je previs ponuky nad dopytom, na trhu vzniká prebytok. Pri stanovení cenového stropu (maximálnej ceny) a následnom subvencovaní daného tovaru alebo služby znášajú náklady daňoví poplatníci.

DOMÁCA ÚLOHA



Minimálna mzda bola 280 EUR mesačne a trh práce bol v rovnováhe. Odbory presadili zvýšenie minimálnej mzdy na 330 EUR mesačne. Zisíte, aký dopad malo toto opatrenie na zamestnanosť?

ZÁKLADNÉ POJMY



- minimálna a maximálna cena
- prebytok
- nedostatok
- dotácie a subvencie

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitky

Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

- | | |
|--|----|
| 1. Výklad | 20 |
| 2. Diskusia..... | 10 |
| 3. Riešenie ekonomických príkladov | 10 |
| 4. Zhrnutie a opakovanie..... | 5 |

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma
Základy ekonómie
Ekonomický seminár



Cena ako objektívna informácia vzniká na trhu vzájomným pôsobením dopytu a ponuky. Trhová cena v sebe zahŕňa všetky informácie o danom produkte alebo službe – odráža tak užitočnosť spotrebiteľov, ako aj náklady výrobcov.

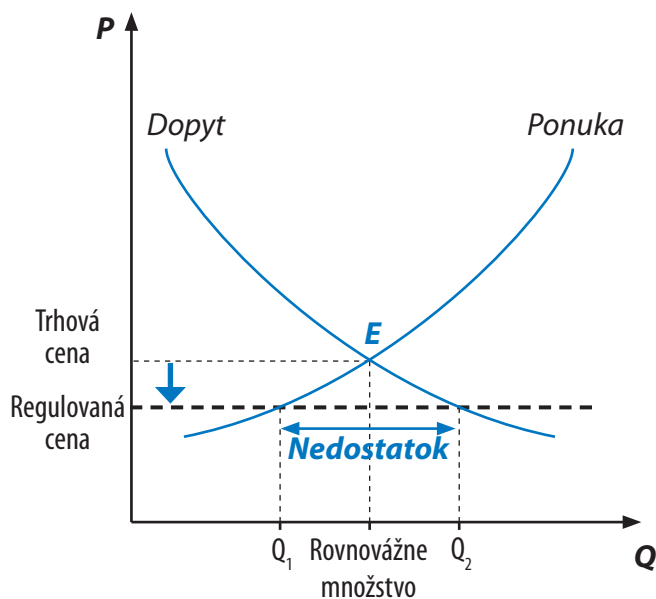
Štát však niekedy do trhového mechanizmu zasahuje v snahe udržať niektoré ceny nižšie, než sú trhové, alebo naopak vyššie. Robí tak prostredníctvom stanovovania minimálnej alebo maximálnej ceny.

Maximálnu cenu (cenový strop) využíva vláda vtedy, ak sa snaží udržať ceny statkov nižšie, než by bola cena trhová. V takomto prípade vláda stanovuje cenový strop – maximálnu cenu, ktorú predajcovia nesmú pri ponuke daného tovaru alebo služby prekročiť.

Typickým príkladom pre stanovovanie maximálnej ceny je regulované nájomné či regulácia cien výrobkov a služieb v čase mimoriadnej trhovej situácie (napr. v čase vojny či nedostatku).

Vláda obvykle stanovuje cenové stropy s dobrým úmyslom pomáhať spotrebiteľom. Cenové stropy však pomáhajú len niektorým spotrebiteľom – ostatní na ne doplácajú, pretože cenové stropy vedú k nedostatku na trhu.

Obr. 1: Cenový strop



Na obrázku je trhová cena zobrazená v priesečníku ponuky a dopytu. Pri tejto cene je zobchodované rovnovážne množstvo tovaru alebo služby (napríklad nájomných bytov).

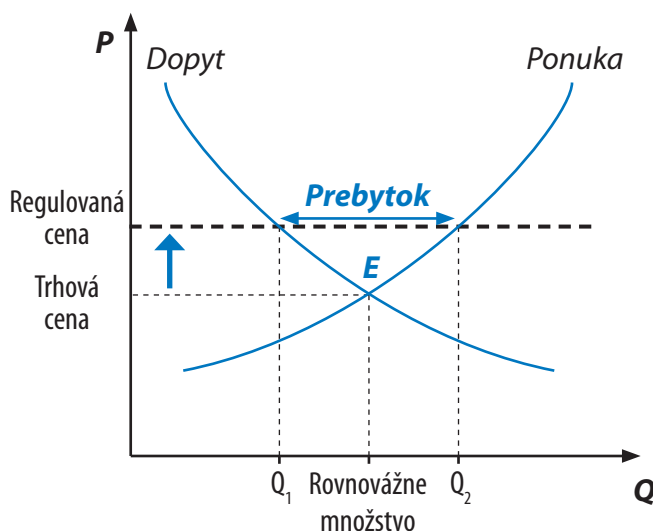
Ak vláda stanoví maximálnu cenu, vyznačenú hrubou bodkovanou čiarou, spotrebitelia budú ochotní nakupovať ešte viac uvedeného tovaru alebo služby (požadované množstvo na úrovni q_2), no predajcovia ho budú ponúkať menej (na úrovni q_1). Výsledkom bude nedostatok v objeme rovnému rozdielu medzi q_2 a q_1 .

Dôsledkom určenia maximálnej ceny býva často vznik čierneho trhu. Niektorí ľudia sú ochotní napríklad za podnájom zaplatiť viac, než je regulovaná maximálna cena, a niektorí majitelia nehnuteľností sú ochotní vyjsť im v ústrety – je to síce nelegálne, ale ak je cena lákavo vysoká, oplatí sa im riskovať. Čierny trh však funguje horšie, než legálny voľný trh. Je malým a nedokonalým trhom s nedostatkom informácií a s rizikami, ktoré zvyšujú cenu. Nájomné na čiernom trhu preto zvyčajne býva výrazne vyššie, než by bolo na legálnom trhu bez cenového stropu.

Minimálnu cenu vláda stanovuje vtedy, ak chce pomôcť výrobcovi. Stanovenie minimálnej ceny znamená, že predávajúci sa s kupujúcim nemôžu dohodnúť na cene nižšej, než je vládou určená.

Niekedy vláda stanoví minimálnu cenu nepriamo – napríklad garanciou minimálnej výkupnej ceny niektorých poľnohospodárskych produktov. Ak sa vláda zaviazá, že nakúpi tonu niektorého produktu napríklad za tisíc eur, neoplatí sa žiadnemu farmárovi predávať tento produkt lacnejšie inde – vláda tak de facto znemožní transakcie pod úrovňou minimálnej výkupnej ceny.

Obr. 1: Minimálna cena



Na obrázku je trhovú cenu zobrazenú v priesečníku ponuky a dopytu. Pri tejto cene je zobchodované rovnovážne množstvo tovaru alebo služby (napríklad mlieka).

Ak vláda stanoví minimálnu výkupnú cenu mlieka, vyznačenú hrubou bodkovanou čiarou, znamená to, že od farmárov vykúpi akékoľvek množstvo mlieka za uvedenú cenu. Pri takejto cene však budú farmári ochotní vyrábať a ponúkať ešte viac mlieka (ponúkané množstvo na úrovni q_2). Cena mlieka sa však zároveň oproti rovnovážnej cene zvýši, a obyvatelia preto budú ochotní nakupovať menej mlieka (požadované množstvo na úrovni q_1).

Výsledkom bude prebytok mlieka v objeme rovnému rozdielu medzi q_2 a q_1 .

Vláda takýto prebytok zvykne riešiť buď zničením prebytkového tovaru (napríklad vyhadzovaním poľnohospodárskych prebytkov do mora) alebo subvencovaním vývozu prebytkového tovaru. Takto vlastne vláda rieši trhovú nerovnováhu, ktorú sama vyvolala, na úkor daňových poplatníkov.



Učiteľ vedie hodinu formou moderovaného rozhovoru so žiakmi a výkladu so zapojením žiakov.

Kľúčom k správne postupu je jasne formulovať otázky a príklady. Príklady by žiaci mali riešiť sami, najprv žiak vyvolaný k tabuli, následne s pomocou celej triedy. Učiteľ by mal žiakom len pomáhať pri nasmerovaní ich uvažovania, príklady by však mali žiaci dokázať správne vyriešiť sami.

Je však dôležité, aby učiteľ po zobrazení každého správneho riešenia jednoznačne potvrdil, že ide o správne riešenie, a aby pochválil žiaka či žiakov, ktorí ho objavili. Vhodné je, ak učiteľ vždy každé správne čiastkové riešenie zopakuje a vysvetlí.

Postup hodiny vyžaduje, aby žiaci ovládali základné grafické modely ponuky a dopytu. Úvod hodiny je zároveň venovaný preopakovaniu tohto učiva.

1. Opakovanie učiva

Na úvod hodiny si so žiakmi počas niekoľkých minút riešením na tabuli zopakujte grafické riešenia príkladov z lekcii o ponuke a dopyte.

Tento postup nie je svojvoľný – predpokladom pre správne pochopenie problematiky cenovej regulácie je dokonalé zvládnutie základného modelu ponuky a dopytu.

Pokúste sa zvoliť také príklady, ktoré sa dajú riešiť na jednom grafe, no obsiahnu väčšinu možností. Môžete postupovať napríklad tak, že budete žiakov vyvolávať, a nechať ich znázorňovať nižšie uvedené situácie. Najvhodnejšie je písať kriedou na tabuľu, kde nasledujúci žiak vždy zmaže riešenie predchádzajúcej úlohy a zobrazí nové riešenie svojej úlohy.

A. Prvý žiak zobrazí krivku dopytu po pomarančoch.

Ak ju zobrazí správne, nechajte ho vysvetliť, prečo má uvedený tvar. *Neuspokojte sa však s bežným vysvetlením typu „za vyššiu cenu chcú ľudia nakúpiť menej pomarančov, za nižšiu cenu sú ochotní nakúpiť viac pomarančov“ – pripomente žiakovi, že dopyt sa odvíja od hraničnej užitočnosti spotrebiteľa (táto téma je podrobne vysvetlená v jedenástej lekcii tejto učebnice).*

B. Druhý žiak znázorní a vysvetlí krivku ponuky pomarančov. Podobne vyžadujte, aby uviedol súvislosť medzi hraničnými nákladmi výrobcov a krivkou ponuky (táto téma je podrobne vysvet-

lená v 14. lekcii tejto učebnice).

- C.** Tretí žiak dostane za úlohu znázorniť, ako sa zmení krivka dopytu alebo ponuky, ak sa zmení cena pomarančov (*musí správne odpovedať, že sa pohybujeme len po krivkách, neposúvajú sa celé krivky*).
- D.** Štvrtý žiak znázorní rozdiely medzi krivkou ponuky pomarančov v lete a v zime (*v zime je menej pomarančov, resp. náklady na ich dopestovanie sú vyššie – ponuka sa znižuje – krivka ponuky sa posúva doľava nahor; v lete naopak*).
- E.** Piaty žiak znázorní na grafe zmenu, ak sa zrazu cena mandarínok zníži o polovicu (*mandarínky sú pre väčšinu ľudí substitučný statok k pomarančom, preto sa dopyt po pomarančoch zníži, krivka dopytu sa posunie doľava nadol*).
- F.** Šiesty žiak znázorní na grafe zmenu v cene pomarančov, ak sa v okolí jeho bydliska otvoria naraz tri nové predajne zeleniny a ovocia (*konkurencia núti predajcov znižovať marže, ponuka rastie, krivka ponuky sa posúva doprava nadol*).
- G.** Siedmy žiak znázorní na grafe okrem krivky dopytu a ponuky po pomarančoch aj krivku dopytu a ponuky po avokáde (*alebo iného „luxusného“ ovocia – cieľom tejto úlohy je, aby si žiaci uvedomili rozdiel medzi bežným a „luxusnejším“ tovarom – krivka dopytu po avokáde bude zrejme strmšia než krivka dopytu po pomarančoch, pretože zákazníci nakupujúci avokádo sú menej citliví na cenu a zároveň má avokádo menej substitútov než pomaranč; ponuka avokáda bude zrejme tiež strmšia, pretože na Slovensku nie je jednoduché výrazne zvýšiť či znížiť ponúkané množstvo avokáda, ak sa zmení cena; priesečník dopytu a ponuky avokáda by mal byť vyznačený vyššie a viac naľavo, než rovnováha pri pomarančoch, pretože avokáda sa predáva menej a zároveň stojí viac, než pomaranče*).
- H.** ... a tak ďalej, úlohy môžete žiakom zadávať, až dokým si nie ste úplne istí, že učivu rozumejú.

2. Povedzte žiakom, že aj pri príkladoch, ktoré ste teraz riešili na tabuli, bolo zreteľne vidieť, že stačí najmenší podnet a trhovú cenu tovarov sa mení.

Dnešná mladá generácia si už nepamätá život

v centrálne plánovanej ekonomike pred rokom 1989. Určite však už počuli sťažnosti hlavne starších ľudí na to, že sa ceny stále menia, kto si to má pamätať, ako a koľko sa nabehajú medzi jednotlivými obchodmi, kým výhodne nakúpia a kým nájdu vajčka, ktoré sú o jeden eurocent lacnejšie než inde...

Navyše, nielen že tovar v každom obchode stojí inak, ale niekedy sa jeho cena mení zo dňa na deň, ten istý výrobok môže stať v rovnakej predajni v Bratislave menej než v Sobrance, a cena v susednom Rakúsku je úplne iná...

Pred tridsiatimi – štyridsiatimi rokmi každý vedel, že liter mlieka stojí 2 koruny. Ceny tovarov sa nemenili aj dvadsať rokov, boli rovnaké v Košiciach aj v Trenčíne, v lete aj v zime, a podobne.

Je to pravda, pretože pred rokom 1989 bola naša ekonomika riadená plánom a ceny boli určované cenovými úradmi. Trhy nefungovali, spotrebitelia museli stať v nekonečných radoch na banány, toaletný papier, nové knihy, a podobne, a to aj napriek tomu, že obchody boli plné tovarov, ktoré nikto nekupoval. Ceny síce existovali, ale v plánovanej ekonomike neplnili svoje funkcie.

3. Pokračujte vo výklade a spýtajte sa žiakov: Aké funkcie majú ceny plniť?

Žiaci by mali správne odpovedať: Informačnú a koordinačnú. Neuspokojte sa s krátkou odpoveďou, nechajte ich sami vysvetliť, čo tieto výrazy znamenajú (pripomeňte im príbeh „Ja, ceruzka“ zo šiestej lekcije tejto učebnice – ak ste túto esej nepreberali, môžete ju žiakom rozmnožiť, alebo im predniesť skrátenú verziu a nechať ich, aby si esej prečítali a rozmnožili sami).

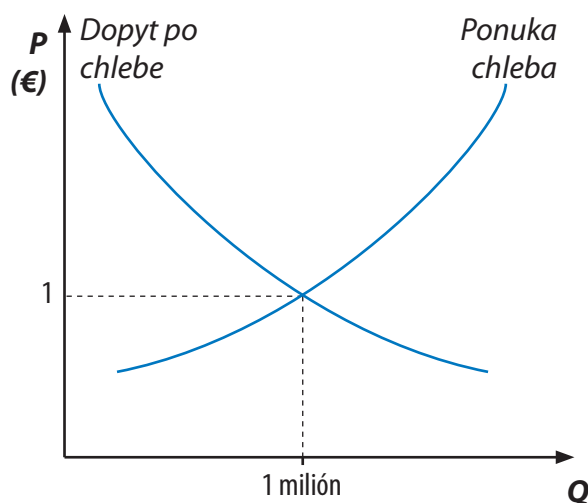
4. Pokračujte v rozprávaní a v moderovanej diskusii.

A. Po roku 1989 sme začali meniť systém. Namiesto centrálneho plánovacieho úradu sme začali využívať trhovú mechanizmus. Uvoľnili sme cenovú reguláciu. Napriek tomu sú stále niektoré ceny regulované. Poznate nejaké príklady takýchto regulovaných cien? (*Plyn, elektrina, nájomné, výkup niektorých poľnohospodárskych výrobkov, nájomné v štátnych bytoch...*)

B. Poďme si teraz ukázať, akým spôsobom je možné ceny regulovať a aké to má dôsledky. Vezmime si ako príklad chlieb (pomaranče, toaletný papier – podľa vlastného uváženia).

Načrtnite na tabuľu základný graf ponuky a dopytu chleba. Zdôraznite, že ide o modelový príklad, pretože cena chleba u nás regulovaná nie je.

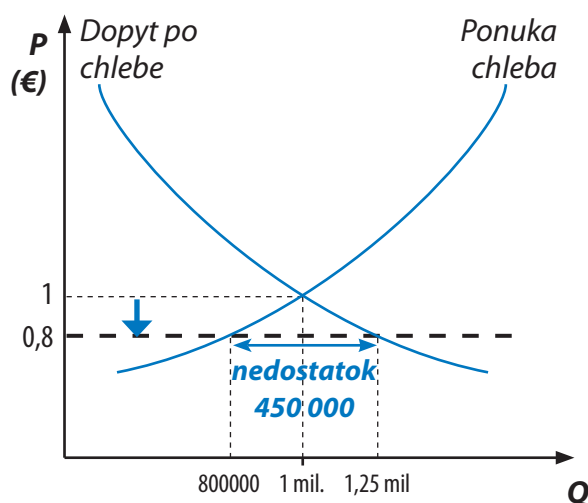
Rovnováha na trhu vznikla pri cene € 1 za bochník chleba. Za túto cenu sa zobchodovalo presne 1 milión bochníkov chleba.



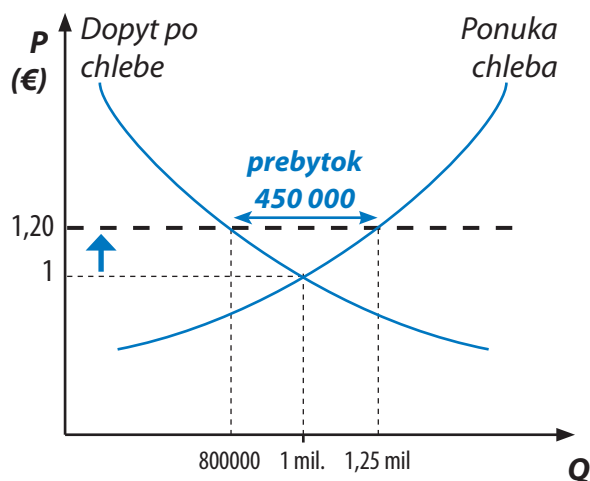
C. Vláda sa však na svojom zasadnutí rozhodla, že táto cena je príliš vysoká, a stanovila maximálnu cenu za bochník chleba na 80 eurocentov. Aké sú dôsledky takéhoto kroku?

Ludia by za túto cenu boli ochotní nakúpiť až 1,25 milióna bochníkov chleba. Výrobcovia sú však ochotní ponúknuť iba 800 tisíc bochníkov.

Načrtnite túto situáciu.



- Čo asi bude nasledovať pri takejto situácii?
Niektorí ľudia zistia, že hoci by si radi kúpili chlieb, nebude ho možné dostať. Regály predajní budú prázdnejšie. Na trhu vznikne nedostatok 425 tisíc bochníkov chleba.
 - Boli by niektorí ľudia ochotní za chlieb zaplatiť aj viac, ako je regulovaná cena 80 eurocentov?
Áno, je to vidieť na dopytovej krivke...
 - Hovorí vám niečo pojem „čierny trh“?
Áno, samozrejme. Aj teraz je pravdepodobným scenárom, že vznikne čierny trh s chlebom – čiže niektorí ľudia budú chlieb predávať drahšie, než je regulovaná cena – bude existovať rozdiel medzi legálnou, oficiálnou a skutočnou cenou chleba.
 - Bude tento rozdiel zdaňovaný?
Nebude, je to nelegálne, vznikajú daňové úniky...
 - Budú niektorí ľudia motivovaní vyrábať viac chleba – začať podnikať a otvoriť si vlastnú pekáreň?
Nebudú, neoplatí sa im to, keďže regulovaná cena je nižšia, než je trhová cena. Nedostatok chleba bude pretrvávať, dokým bude existovať regulácia.
- D.** Opačnou situáciou je stanovenie minimálnej ceny. Predstavte si, že by existovala opačná situácia - pekárská lobby by sa obrátila na vládu, že pri súčasnej trhovej cene chleba jeden euro nie sú pokryté ani ich výrobné náklady, že sa im neoplatí chlieb vyrábať... Vláda by rozhodla o stanovení minimálnej ceny chleba € 1,20 za bochník. Nikto by nemohol predávať chlieb lacnejšie. (Takáto situácia nie je úplne fiktívna – v poľnohospodárstve existuje mnoho produktov, pri ktorých štát garantuje minimálne výkupné ceny – obilie, mlieko... tým de facto určuje minimálnu cenu týchto produktov).



Trh je v rovnováhe pri cene € 1 za bochník. Pekári ale tvrdia, že je to príliš nízka cena, ktorá im nedovoľuje pokračovať v podnikaní, pretože ich náklady sú vyššie. Ministerstvo pôdohospodárstva stanoví minimálnu cenu chleba na úrovni € 1,20 za bochník. Za túto cenu ale nie sú všetci občania ochotní chlieb nakupovať – predá sa len 750 tisíc bochníkov a na trhu zostane prebytok 450 tisíc bochníkov.

- Čo s týmto prebytkom? Predstavte si, že sa štát rozhodne, že zadotuje nákup chleba, aby si ho mohlo kúpiť viac obyvateľov, a aj dôchodcovia, a to dotáciou vo výške 20 eurocentov. Kto zaplatí tento rozdiel?
Daňovní poplatníci.
- Prečo by vláda niečo také urobila?
Politici sú pod tlakom, chcú byť znovu zvolení. Poľnohospodárska lobby je silná. Spotrebiteľia protestovať nebudú – nespoja sa, pretože ich motivácia taká silná nie je.
- Aké závery z toho môžeme vyvodiť?
Cenová regulácia vedie k nerovnováhe na trhu a jej dôsledky sú omnoho horšie než pôvodné (niekedy aj dobré) úmysly.

5. Moderovaná diskusia o cenovej regulácii

Prostredníctvom modelu dopytu a ponuky, zakresleného na tabuli, vysvetlite žiakom ďalšie, komplexnejšie príklady cenovej regulácie. Využite formu moderovanej diskusie, ak sa to dá, nechajte žiakov, aby príklad riešili sami.

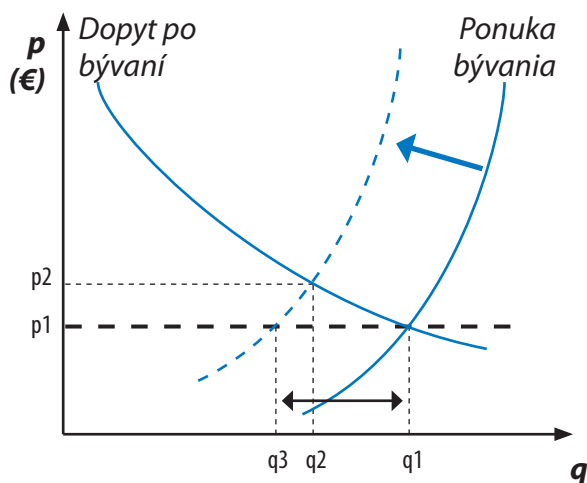
A. Prvý príklad

V jednom meste zničil požiar mnoho domov. Zničených bolo veľké množstvo bytov a ľudia zhľadali nové ubytovanie. Dalo sa očakávať, že nájomné v tomto meste výrazne vzrastie. Mestské zastupiteľstvo preto v snahe zabrániť špekulatívnemu nárastu nájomného vyhlásilo reguláciu nájomného na úrovni, aká bola pred požiarom.

- Znázornite trh nájomného v meste pred požiarom a zmenu na tomto trhu, ktorá nastala po požiaru. (Situáciu pred požiarom zobrazuje graf a rovnováha na trhu s bývaním pri cene p_1 a ponúkanom rozsahu bývania q_1 . Krivka ponuky je pomerne vertikálna, pretože trh s bývaním nie je v strednodobom horizonte veľmi flexibilný, ponuku

bytov a domov nie je možné rozšíriť za krátky čas. Po požiaroch sa však ponuka bývania zmenší – krivka ponuky sa posunie doľava.

- Aké by bolo množstvo ponúkaného nájomného bývania, keby radnica ponechala určovanie nájomného na trh? (Ak by radnica ponechala vývoj na trh, ponuka bývania by sa ustálila pri množstve q_2 a pri vyššej cene p_2 – čiže v bode, kde sa pretína nová krivka ponuky s krivkou dopytu.)
- Pomohla regulácia nájomného ľuďom, ktorí po požiaroch stratili strechu nad hlavou? (Niektorým pomohla, niektorým nie. Pri stanovení regulovanej ceny na rovnakej úrovni, ako boli ceny pred požiarom, sa síce ceny na trhu nezvýšili, ale majitelia bytov a domov sú ochotní prenajímať iba množstvo priestorov na úrovni q_3 – čo znamená, že sa ponúkané množstvo bývania zníži nielen kvôli požiaru, ale aj kvôli regulácii. Výsledkom zrejme bude, že ľudia budú mať väčší problém nájsť si bývanie, a že zrejme vznikne čierny trh, pretože niektorí ľudia budú ochotní majiteľom bytov načierno platiť vyššiu sumu, než stanovuje regulácia).

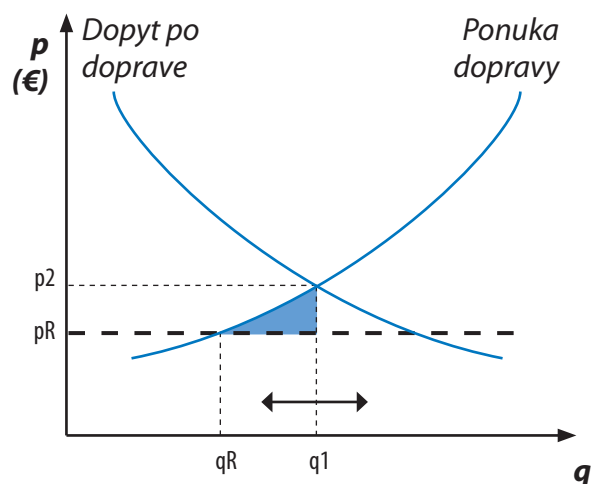


B. Druhý príklad

V niektorých prípadoch býva cenový strop spojený so subvenciami. Napríklad mestá alebo samosprávne kraje regulujú ceny mestskej a medzimestskej autobusovej dopravy. Ceny lístkov na vlak a autobus sú tak nižšie, než by boli rovnovážne ceny na voľnom trhu. Mestá a kraje však zároveň subvencujú dopravu tak, aby autobusy nejazdili preplnené, aby nemali príliš dlhé jazdné intervaly a aby boli všetky časti mesta alebo kraja vzájomne prepojené

linkami. Koľko musia obyvatelia zaplatiť na daniach, aby bola doprava subvencovaná?

(Predpokladajme, že sú poslanci mesta alebo kraja rozumní, a dopravu subvencujú presne do takej úrovne kvality, akú by poskytoval voľný trh. Rovnováha na trhu by bola dosiahnuteľná pri cene p_1 a objeme prepravy q_1 . Poslanci však schválili regulovanú cenu na úrovni p_R . Pri nej sú prepravcovia ochotní poskytnúť len množstvo prepravy, rovnajúcej sa q_R . Ak chcú poslanci poskytnúť rovnaké množstvo prepravy, ako by poskytol trh, musia prepravcom poskytnúť dotáciu vo výške, akej zodpovedá povrch vyšrafovaného trojuholníka. Presnú výšku dotácie by sme teda získali prepočtom povrchu tohto trojuholníka podľa vzorca $[(a \times v) : 2]$, t.j. $[(q_1 - q_R) \times (p_1 - p_R) : 2]$.



6. Uzavretie hodiny a zadanie domácej úlohy

Ak vám to čas dovolí, môžete so žiakmi riešiť ďalšie obdobné úlohy.

Za domácu úlohu zadajte žiakom takúto situáciu: Minimálna mzda bola 280 EUR mesačne a trh práce bol v rovnováhe. Odbory presadili zvýšenie minimálnej mzdy na 330 EUR mesačne. Aký dopad malo toto opatrenie na zamestnanosť?

Môžete žiakom zdôrazniť, že mzda je vlastne cena práce a trh práce je v skutočnosti trhom rovnako ako napríklad trh pomarančov či chleba. Žiaci zadanie vyriešia graficky.

Regulácia cien na Slovensku

Regulácia cien je v podmienkach jednotného trhu Európskej únie výrazne obmedzená. Z dôvodu negatívnych dopadov cenovej regulácie platia v tejto oblasti prísne pravidlá. Spravidla sú ceny regulované nezávislým orgánom – úradom, na ktorý by nemala mať priamy dosah ani vláda. Navyše, regulácia cien prebieha najmä z dôvodu monopolného postavenia ich poskytovateľa – tak je to napríklad v prípade cien energií (elektrická energia, plyn, atď.), ktoré reguluje Úrad pre reguláciu sieťových odvetví, či cien telekomunikácií. Niektoré ceny regulujú i samosprávy (napríklad cintorínske služby).

Iný dôvod má regulácia cien zdravotníckych výkonov či dopravy, ktoré sú spravidla vždy doplnené subvenciami a dotáciami. Ide najmä o ceny zdravotníckych výkonov a služieb a ceny dopravy.

V celej Európskej únii existuje koordinovaná regulácia cien poľnohospodárskych produktov, ktorá je v rámci takzvanej Spoločnej poľnohospodárskej politiky doplnená subvenciami a dotáciami pre farmárov. V tomto prípade nastáva i regulácia formou minimálnej ceny – vlády stanovujú minimálne výkupné ceny, t.j. ceny, za ktoré sú ochotné od farmárov vykupovať ich produkciu.

Skúsenosti Nového Zélandu so subvenciami a dotáciami

Bývalý novozélandský minister financií Sir Roger Douglas, považovaný za najlepšieho ekonomického reformátora dvadsiateho storočia, spomínal na skúsenosti svojej krajiny so subvenciami.

„V roku 1984 na Novom Zélande získavali poľnohospodári tretinu svojich príjmov z vládnych dotácií. Dnes je to nula...“

„Krajiny Európskej únie subvencujú produkciu mäsa. Nedávno som sa dozvedel, že cena kravy vo Švajčiarsku je 15 tisíc dolárov, čo je veľa peňazí. Na Novom Zélande je to iba zlomok tejto ceny. (...) Keď boli u nás dotácie odvodzované od váhy ovce, všetky ovce na Novom Zélande boli vypasené a tučné a nikto nechcel jesť ich mäso. Dnes naši farmári produkujú to, čo si trh žiada, a ovce už dávno nie

sú také tučné.“

„V Austrálii mali subvencie pre vývoz umelej hmoty. Nový Zéland umelú hmotu od Austrálie nakupoval o 25 % lacnejšie, než samotní Austrálčania. Kupovali sme ich subvencovaný materiál, vyrábali sme z neho výrobky a tie sme im predávali naspäť. Žiaden austrálsky výrobca nám nemohol konkurovať cenou. Tu vidíte príklad subvencie, ktorá mala pomôcť austrálskemu priemyslu – a vidíte, komu pomohla? Pomohla novozélandským výrobcom a Austrálčanov pripravila o pracovné miesta.“

*(Z knihy Roger Douglas, vydali Nadácia F. A. Hayeka
Bratislava a Liberální institut Praha, 1999)*

POZNÁMKA

Niektoré príklady v tejto lekcii sú prevzaté z učebnice „Základy ekonomie“ autorov Roberta Holmana a Danky Pospíchalovej, vydalo nakladateľstvo C. H. Beck v Prahe v roku 2001. Túto učebnicu zároveň odporúčame ako veľmi vhodný zdroj doplnenia poznatkov pre celú výučbu stredoškolskej ekonómie.



Cenová regulácia

Cena vzniká na trhu vzájomným pôsobením dopytu a ponuky. Trhová cena odráža užitočnosť spotrebiteľov, ale aj náklady výrobcov.

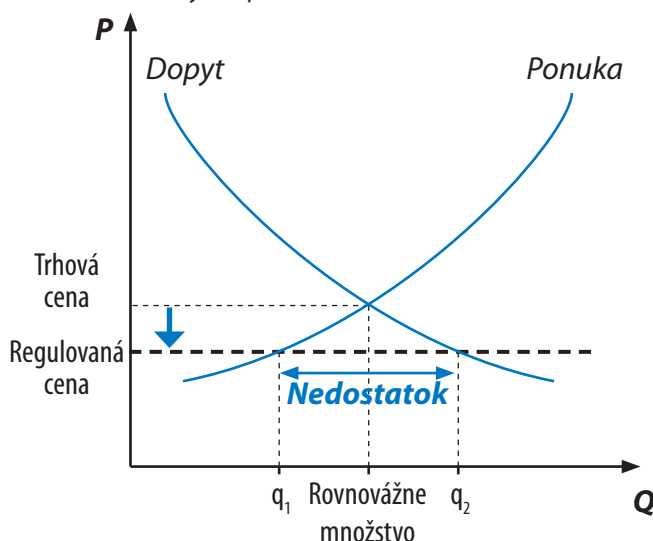
Vláda sa však niekedy rozhodne do trhového mechanizmu zasiahnuť a cenu regulovať. Robí tak prostredníctvom stanovovania minimálnej alebo maximálnej ceny.

Maximálnu cenu (cenový strop) využíva vláda vtedy, ak sa snaží udržať ceny daného tovaru alebo služby nižšie, než by bola cena trhová.

Typickým príkladom pre stanovovanie maximálnej ceny je regulované nájomné. Vláda určí maximálnu nájomnú za meter štvorcový, a majitelia bytov či domov nemôžu od nájomníkov žiadať vyššiu sumu.

Vláda obvykle stanovuje cenové stropy s dobrým úmyslom pomáhať spotrebiteľom. Cenové stropy však pomáhajú len niektorým spotrebiteľom – ostatní na ne doplácajú, pretože cenové stropy vedú k nedostatku na trhu.

Obrázok: Cenový strop



Na obrázku je trhová cena zobrazená v priesečníku ponuky a dopytu. Pri tejto cene je zobchodované rovnovážne množstvo tovaru alebo služby. Predstav si, že graf vyjadruje ponuku nájomných bytov.

Vláda stanoví maximálnu cenu prenájmov na úrovni nižšej, než je trhová. Tento cenový strop vyznačený hrubou prerušovanou čiarou.

Pri tejto cene budú obyvatelia ochotní prenajať si ešte viac bytov, než pri trhovej cene. Požadované množstvo sa posunie z rovnovážnej úrovne na úroveň q_2 .

Majitelia bytov však pri tejto nižšej regulovanej cene nebudú ochotní prenajímať svoje byty v takej miere ako predtým. Ponuka bývania sa posunie na úroveň q_1 .

Výsledkom takejto situácie bude nedostatok voľných bytov v objeme rovnému rozdielu medzi q_2 a q_1 . Stanovenie cenového stropu tak pomohlo len niektorým nájomníkom – mnohí iní naň doplatia, pretože si vôbec nebudú schopní nájsť strechu nad hlavou.

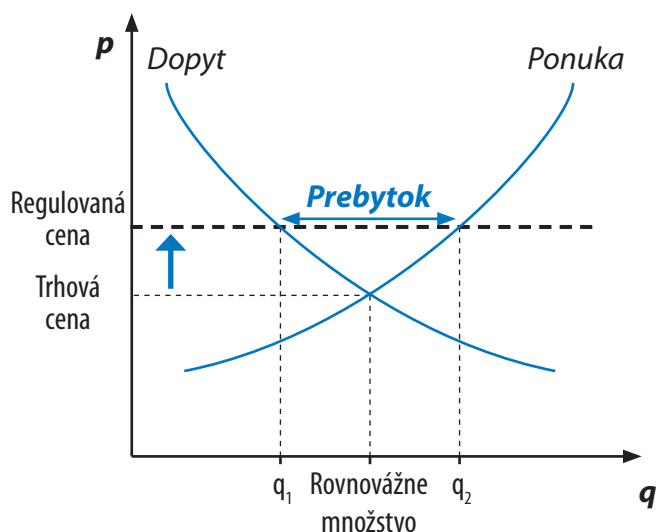
Dôsledkom určenia maximálnej ceny býva často vznik čierneho trhu. Niektorí ľudia budú ochotní za podnájom zaplatiť viac, než je regulovaná maximálna cena. Istotne sa nájdu aj majitelia nehnuteľností, ochotní vyjsť im v ústrety. Bude to síce nelegálne, ale ak je cena lákavo vysoká, oplatí sa im riskovať.

Čierny trh však funguje horšie, než legálny voľný trh. Je malým a nedokonalým trhom s nedostatkom informácií a s rizikami, ktoré zvyšujú cenu. Nájomné na čiernom trhu preto zvyčajne býva výrazne vyššie, než by bolo na legálnom trhu bez cenového stropu.

Minimálnu cenu vláda stanovuje vtedy, ak chce pomôcť výrobcovi. Stanovenie minimálnej ceny znamená, že predávajúci sa s kupujúcim nemôžu dohodnúť na cene nižšej, než je vládou určená.

Niekedy vláda stanoví minimálnu cenu nepriamo – napríklad garanciou minimálnej výkupnej ceny niektorých poľnohospodárskych produktov. Ak sa vláda zaviazala, že nakúpi tonu pšenice napríklad za 300 eur, neoplatí sa žiadnemu farmárovi predávať tento produkt lacnejšie inde – vláda tak de facto znemožní transakcie pod úrovňou minimálnej výkupnej ceny.

Obrázok: Minimálna cena



Na obrázku je trhovú cenu zobrazenú v priesečníku ponuky a dopytu. Pri tejto cene je zobchodované rovnovážne množstvo tovaru alebo služby (napríklad pšenice).

Ak vláda stanoví minimálnu výkupnú cenu mlieka, vyznačenú hrubou bodkovanou čiarou, znamená to, že od farmárov vykúpi akékoľvek množstvo mlieka za uvedenú cenu. Pri takejto cene však budú farmári ochotní vyrábať a ponúkať ešte viac mlieka (ponúkané množstvo na úrovni q_2). Cena mlieka sa však zároveň oproti rovnovážnej cene zvýši, a obyvatelia preto budú ochotní nakupovať menej mlieka (požadované množstvo na úrovni q_1).

Výsledkom bude prebytok mlieka v objeme rovnému rozdielu medzi q_2 a q_1 .

Vláda takýto prebytok zvykne riešiť buď zničením prebytkového tovaru (napríklad vyhadzovaním poľnohospodárskych prebytkov do mora) alebo subvencovaním vývozu prebytkového tovaru. Takto vlastne vláda rieši trhovú nerovnováhu, ktorú sama vyvolala, na úkor daňových poplatníkov.

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.

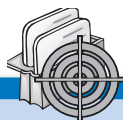
POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia neboli zadane.

Konkurencia a monopol

CIEĽ LEKCIE



Žiaci pochopia význam konkurencie a otvorených trhov pre spotrebiteľov i pre celé hospodárstvo. Dokážu správne charakterizovať konkurenčný trh a monopolný trh. Pochopia, ako „hrozba“ spotrebiteľskej substitúcie a potenciálnej konkurencie obmedzujú monopol. Dokážu rozlíšiť medzi administratívnym a neregulovaným monopolom a pochopia, že existencia neregulovaného monopolu je spravidla krátkodobá.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Trhy fungujú správne len vtedy, ak sú otvorené a konkurenčné. Vstup na trh teda musí byť voľný pre každého, kto chce spotrebiteľom ponúkať svoje produkty. Konkurencia znižuje ceny a zvyšuje kvalitu tovarov a služieb. Na otvorených trhoch sú výrobcovia nielen pod tlakom existujúcej, ale aj pod tlakom potenciálnej konkurencie. Existujú aj trhy licencované, ktoré sa vyznačujú administratívnymi prekážkami vstupu konkurencie na ne. Monopolný trh je trh, na ktorom ponúka tovary alebo služby iba jeden predávajúci. Nie je teda ohrozený konkurenciou ostatných výrobcov, stále tu však existuje konkurencia v zmysle substitučných statkov. Neregulované monopoly mávajú na konkurenčnom trhu len krátkodobú životnosť, regulácia cien vedie k vzniku dlhodobých monopolov. Niektoré monopoly sú vytvárané štátom (administratívne monopoly).

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

ZÁKLADNÉ POJMY



- konkurencia
- monopol
- monopson
- otvorené trhy (voľný vstup do odvetvia a výstup z neho) a licencované (regulované) trhy
- krátkodobý a dlhodobý monopol
- substitúcia a potenciálna konkurencia

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- ekonomická hra „Kartel a neviditeľná ruka trhu“
- pomôcka „O korytnačke a zajacovi“

Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Výklad	20
2. Diskusia.....	10
3. Ekonomická hra „Kartel a neviditeľná ruka trhu“	10
4. Zhrnutie a opakovanie.....	5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma



Pre správne fungovanie trhov je nevyhnutná voľná tvorba cien. Tá však sama o sebe spravidla nestačí. Ďalšou podmienkou toho, aby trhy fungovali správne, je existencia konkurencie.

Podstata konkurenčných trhov je v učebniciach spravidla vysvetľovaná tak, že ide o trhy, na ktorých existuje veľké množstvo predávajúcich.

Ak je na trhu jediný predávajúci, hovoríme, že má monopol. Existencia monopolu je škodlivá, pretože monopolná sila zvädza firmu v takomto postavení, aby zvyšovala ceny (znižovala ponúkané množstvo) a nemotivuje ju k zvyšovaniu kvality a k inováciám. Monopol však môže existovať aj na strane kupujúcich. V takom prípade hovoríme, že ide o monopson.

Konkurencia však nie je závislá len od počtu predávajúcich, ale ešte viac od otvorenosti trhu. Potenciálna konkurencia môže výrazne ovplyvniť správanie monopolu a preto môže fungovať rovnako ako skutočná konkurencia. Hoci sa môže stať, že je na trhu jediná firma, táto firma nemusí svoj monopol zneužívať, ak sa bude báť, že v prípade zvýšenia cien by na trh vstúpili iní konkurenti. Otvorenosť trhov – čiže voľný vstup na trh – je preto omnoho dôležitejší, ako samotná prítomnosť veľkého počtu predávajúcich.

Prirodzený monopol vzniká, ak je niektorá firma taká úspešná, že získa väčšinový podiel na trhu. Prirodzený monopol však spravidla netrvá dlho: ak takáto firma začne zneužívať svoje postavenie a dosahovať monopolné zisky, priláka tým na trh nové firmy, ktoré sa stanú jej konkurentmi. V poznámkach pre žiakov je uvedený príklad cukrárne pani Diany, ktorej monopol nemal dlhé trvanie.

Existujú však aj trhy, ktoré nie sú otvorené. Môže ísť o licencované alebo regulované trhy. Vstup na takýto trh je podmienený získaním určitého povolenia od vlády. Niekedy vláda priamo vytvorí administratívne monopoly – napríklad poštu – a nikto iný nesmie určitý výrobok alebo službu ponúkať. Takéto trhy spravidla nie sú známe tým, že by na nich spotrebitelia dokázali kúpiť kvalitné a lacné služby, ani nie sú známe výrazným technologickým pokrokom.

Vplyv licencií na trhovú cenu a množstvo je vy-

kreslený na grafe, ktorý je súčasťou výkladu hodiny. Zníženie počtu licencií vedie k monopolným ziskom pre zostávajúcich predávajúcich a znižuje ponúkané množstvo.

Ďalším fenoménom, ktorý obmedzuje pôsobenie a dopady existencie monopolu, je možnosť substitúcie. Ak sa niektorý podnik začne správať monopolne, môžu ho spotrebitelia ignorovať a jeho produkt nahradiť iným produktom. Len málo trhov je tak úzko definovaných, že pre tovary a služby, ktoré sú na nich obchodované neexistujú substitúty. V poznámkach pre žiakov je uvedený príklad zmrzlinára Ivana, ktorého monopol na zmrzlinu podlomila ponuka nanukov. Monopol železníc na vlakovú prepravu je možné nahradiť substitútom – prepravou autom, autobusom, bicyklom, či chodením pešo. Monopolné zvyšovanie cien pritom nemusí viesť len k náhrade existujúcimi substitútmi, ale dokonca podnietiť vznik nových substitútov – rast cien ropy napríklad vedie k vyšším investíciám do alternatívnych technológií.



Metodický úvod:

Podstatou tejto lekcie je objasniť žiakom význam konkurencie a dôsledky toho, ak konkurencia na trhu absentuje. Touto témou sa už čiastočne zaoberala aj lekcia číslo 3 tejto učebnice – Podnikanie z pohľadu ekonómie. Počas hodiny teda môžete využiť aj poznatky a pomôcky uvedené v tejto lekcii.

V existujúcich stredoškolských učebniciach ekonómie je podstata konkurenčných trhov spravidla vysvetľovaná na príklade trhov, na ktorých pôsobí veľké množstvo predávajúcich. Konkurencia však nie je závislá len od počtu predávajúcich, ale často ešte viac od otvorenosti trhu. Potenciálna konkurencia (možnosť príchodu konkurenta v blízkej budúcnosti) môže výrazne ovplyvniť správanie monopolu, podobne ako prítomnosť skutočného konkurenta.

Je dôležité zdôrazniť, že monopoly neexistujú večne. Samotný monopol svojou činnosťou totiž vytvára predpoklady pre svoj zánik. Túto situáciu žiaci najlepšie pochopia, ak si s nimi na ďalšej hodine zahráte hru „Kartel“, ktorá je obsahom osemnástej lekcie tejto učebnice a priamo nadväzuje na učivo preberané v rámci tejto lekcie.

Súčasťou tejto lekcie je i hra „Kartel a neviditeľná ruka trhu“. Ak sa ju budete chcieť so žiakmi zahráť, budete potrebovať dodatočnú jednu vyučovaciu hodinu. V ďalšom texte je preto táto hra uvedená len ako voliteľný obsah lekcie.

1. Vysvetlenie hlavnej myšlienky lekcie

Otvorte hodinu venovanú téme konkurencie príbehom niektorého konkrétneho miestneho podnikateľa, ktorého poznáte a ktorého služby boli nekvalitné, no s príchodom konkurencie sa výrazne zlepšili.

Určite sa vo vašom okolí takýto podnikateľ – napríklad predajňa potravín, cukráreň, pizzeria alebo kaviareň – nájde.

Následne môžete žiakom pripomenúť situáciu v deviatom ročníku základnej školy, kedy sa rozhodli o štúdiu na strednej škole. Vedeli, že aj oni musia počítať s konkurenciou pri prijímacích pohovoroch. Zdôraznite, že aj oni sami museli kvôli konkurencii iných žiakov zmeniť svoje správanie, aby pri skúškach uspeli a boli prijatí na školu.

Na strednej škole sú potom žiaci znova vystavení konkurencii, ich prospech sa líši. Niektorí chcú ísť študovať ďalej na vysokú školu, alebo chcú ísť pracovať do niektorého podniku, a musia sa preto snažiť zlepšovať.

Na záver tejto časti zdôraznite, aká dôležitá je konkurencia pre trhovú ekonomiku. Konkurencia núti podnikateľov zlepšovať služby, inovovať, lepšie uspokojovať potreby a želania zákazníkov. Konkurencia je živou vodou trhovej ekonomiky. Je motorom „neviditeľnej ruky trhu“, ako ju opísal otec ekonómie, Adam Smith.

2. Pokračujte vo výklade

Zdôraznite, že pre konkurenciu je dôležité to, aby na trhu bol väčší počet ponúkajúcich, ale aj to, aby vstup na trhy nebol obmedzovaný.

Môžete použiť nasledujúci príklad stredovekých cechov, alebo si ho upraviť na nejaký vhodný príklad z vášho okolia, ktorý je žiakom bližší a poznajú ho (reštaurácia, taxislužba, a podobne).

A. V stredovekom meste bolo päť pekárov a bochník chleba sa predával za desať grošov. Potom jeden z pekárov zomrel bez potomkov a mestská rada (v ktorej boli zhodou okolností aj dvaja pekári) rozhodla, že ďalšiemu pekárovi už neudelí licenciu. Čo nastalo na trhu?

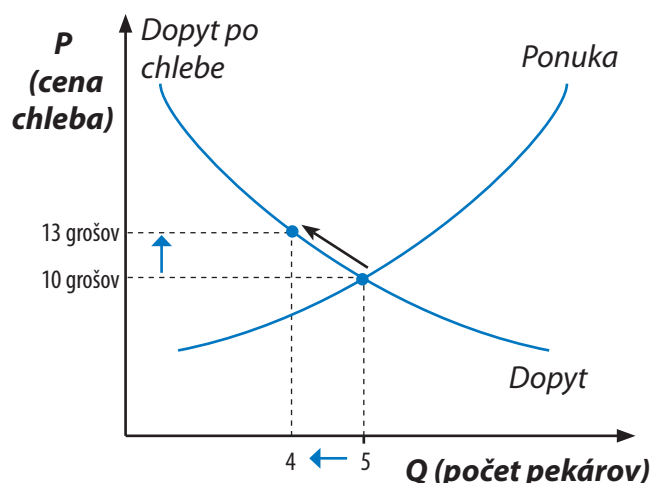
Riešte príklad spolu so žiakmi a graficky ho znázornite na tabuli.

Odpoveď: *Ak mestská rada alebo cech nedovolí ďalším pekárom vstúpiť na trh, bude ponúkané množstvo chleba menšie a na trhu vznikne nedostatok. Pekári zvýšia cenu (na 13 grošov) a budú dosahovať ekonomický zisk (rozdiel medzi cenou a jednotkovými nákladmi) 5 grošov na jeden bochník chleba.*

B. Spýtajte sa žiakov: aký vplyv bude mať obmedzenie počtu pekárov na spotrebiteľov – občanov mesta?

Odpoveď: *Z grafu je zjavné, že obmedzenie konkurencie poškodzuje obyvateľov mesta, ktorí sú spotrebiteľmi – znižuje počet pekárov a zvyšuje cenu (nehovoriac o možnej zníženej kvalite chleba). Možno sa obyvatelia mesta budú sťažovať na radnici a možno sa mestská rada bude snažiť cenu regulovať. Cenová regulácia ale (ako by už žiaci mali vedieť) vedie k nerovnováhe na trhu.*

Graf: Zníženie počtu pekárov



3. Formou moderovaného rozhovoru pokračujte vo vysvetľovaní dopadov administratívnych zábran na vstup na trh

Spýtajte sa žiakov, či dnes ešte existujú cechy. Skutočnosť je taká, že existujú, len sa nazývajú inak ako v minulosti – dnes sa označujú ako profesijné komory či zväzy. Takéto „cechy“ majú lekári, advokáti, ba dokonca aj učitelia.

Cechy obhajujú svoju existenciu kontrolou kvality a ochranou spotrebiteľa – „chránia“ spotrebiteľov pred výrobkami alebo službami výrobcov, ktorí nemajú dostatočnú kvalifikáciu.

Spýtajte sa žiakov na ich názor, či je potrebné spotrebiteľov chrániť. Ich odpovede sa budú rôzniť, no niektorí z nich určite poznamenajú, že spotrebiteľ vie aj sám rozoznať, či je služba, ktorú dostáva, kvalitná. Ak nie je spokojný, vďaka konkurencii môže ísť inam.

Povinné členstvo v lekárskej komore pritom nikoho neochráni pred zlým rozhodnutím lekára. Cechy, komory, zväzy a združenia spravidla v skutočnosti neslúžia na ochranu spotrebiteľov, chránia len samé seba a svojich členov – pred novými konkurentmi.

4. Formou rozhovoru zadefinujte žiakom, čo je potrebné pre správne fungovanie trhu

Pre správne fungovanie trhu je potrebné:

A. Voľná tvorba cien

Ako už žiaci vedia, ceny majú na trhu úplne najdôležitejšiu úlohu – zahŕňajú v sebe všetky informácie,

potrebné pre rozhodnutia výrobcov i spotrebiteľov a koordinujú tým spoluprácu miliónov ekonomických subjektov, ktoré sa navzájom nemusia poznať, ani o sebe vedieť.

B. Veľký počet predávajúcich a kupujúcich

Pre správne fungovanie trhu je potrebné, aby mal spotrebiteľ, ale aj predávajúci, možnosť voľby.

Ak je spotrebiteľ nespokojný s jedným tovarom alebo službou, môže prejsť ku konkurencii. Tým núti predajcov poskytovať kvalitné služby a udržiavať čo najnižšie ceny.

Ak je na trhu iba jeden predávajúci, hovoríme, že má monopol. Monopol sa vyznačuje tým, že tento monopolný predávajúci sa nemusí snažiť poskytovať najlepšiu kvalitu, a môže zvyšovať cenu nad úroveň trhovej ceny.

Na trhu môže nastať aj situácia, kedy je jediný kupujúci. V takomto prípade môže kupujúci diktovať podmienky predávajúcim. Hovoríme, že na trhu existuje monopson.

Veľký počet kupujúcich a predávajúcich však nie je až taký dôležitý, ako otvorenosť trhu.

C. Voľný vstup na trh (otvorenosť trhu)

Otvorenosť trhu – možnosť, že na trh môže kedykoľvek vstúpiť konkurent – je pre fungovanie trhu ešte dôležitejšie, než existencia veľkého množstva predávajúcich (či kupujúcich). Aj jediný predávajúci na otvorenom trhu totiž čelí potenciálnej konkurencii – možnosti, že ak by neprimerane zvyšoval cenu alebo zhoršoval kvalitu svojich služieb a výrobkov, vstúpili by na trh iní konkurenti.

5. Spýtajte sa žiakov, či poznajú nejaké monopoly vo svojom okolí

Odpovede žiakov sa môžu líšiť. Správnymi odpoveďami však budú len tie, ktoré zvolia administratívne monopoly – napríklad pošta, mestská doprava, a podobne.

6. Zdôraznite žiakom, že existencia monopolu je spravidla krátkodobá, ak nejde o administratívny monopol

O monopole nehovoríme vtedy, ak má nejaká firma vysoký trhový podiel, ale až vtedy, ak tento trhový podiel začne zneužívať.

Ak ide o súkromnú firmu, ktorá je taká úspešná, že získa napríklad 90 percent všetkých zákazníkov, no potom začne situáciu zneužívať, zhorší kvalitu svojich služieb a výrobkov a zvýši ceny, jej monopol určite nevydrží dlho. Príležitosť zarobiť zisk totiž určite rýchlo zavetria iní podnikatelia, ktorí takúto „zlú“ firmu rýchlo nahradia – ponúknu svoje konkurenčné výrobky alebo služby.

Predstavte si pani Dianu, ktorá si v mestečku Kde-bolo-Tambolo otvorí cukráreň. Jej cukráreň je jediná a chodia do nej všetci ľudia z mestečka. Cukráreň je stále plná a tak si pani Diana môže dovoliť zvýšiť ceny – ľudia síce reptajú, no keďže je najbližšia ďalšia cukráreň vzdialená až 15 kilometrov v okresnom meste, neoplatí sa im po zákusky chodiť inam.

Hoci je cukráreň stále plná, pani Diane sa v nej nechce byť celý deň – veď zarába dosť peňazí. Otvára teda cukráreň len popoludní a v sobotu a v nedeľu má zatvorené úplne – veď si musí aj odpočinúť, je to predsa jej právom. Usmievať sa na zákazníkov jej ani nenapadne – veď načo, práce je aj tak dosť a nemajú iné miesto, kam by šli po zákusky. Pani Diana dokonca začne do krémešov dávať menej plnky a šetriť na výrobe cukrovíniiek.

Ale táto situácia nepotrvá dlho. Cukráreň je stále plná, každému je teda jasné, že musí zarábať. Ziskovú príležitosť si teda všimnú aj iní ľudia a čoskoro v mestečku otvorí inú cukráreň aj pán Juraj, bývalý kuchár z hotela v meste. Pán Juraj má otvorené sedem dní v týždni, vždy má oblečené naškrobenú čistú bielu uniformu a kuchársku čapicu, s každým zákazníkom žartuje, večne sa usmieva, jeho zákusky sú veľké a chutné. Ľudia rýchlo zistia, kam sa oplatí chodiť na zákusky.

Situáciu si však všimne aj pani Diana vtedy, keď počet jej zákazníkov klesne na minimum. Pani Diana si rýchlo uvedomí, že ak chce ďalej zarábať, musí zmeniť svoj prístup. Odrazu zníži ceny, zavedie nové chutné zákusky, opäť sa na zákazníkov začne usmievať.

Konkurencia tak obohatila zákazníkov o lepšie zákusky a priniesla aj nižšie ceny.

Niekedy však monopolné výsady podnikom priamo poskytne štát. Napríklad pošta má monopol na doručovanie zásielok do 50 gramov. Žiadna iná firma ani podnikateľ teda na Slovensku nesmie doručovať obyčajné listy, pohľadnice, či letáky ľahšie než je päť dekagramov. Ide o administratívny monopol. Podobne sú na tom mnohé mestské dopravy – mesto alebo kraj, ktoré môžu vydávať licencie, nedovolia žiadnemu podnikateľovi vykonávať mestskú alebo prímestskú dopravu.

Následkom takéhoto konania potom je, že nikto ani len neočakáva zlepšenie služieb pošty, častejšie intervaly autobusov, či nižšiu cenu poštovného a cestovných lístkov. Administratívne monopoly nemajú prečo zlepšovať svoje služby a snažiť sa hospodáriť efektívne.

Povedzte žiakom, že príklad takéhoto monopolu majú uvedený aj vo svojich poznámkach, ktoré im rozdáte. V príklade o zajacovi a korytnačke sú uvedené aj otázky, ktorých zodpovedanie budú žiaci mať za domácu úlohu.

7. Formou rozhovoru vysvetlite žiakom dôležitosť substitúcie

Je však možné brániť sa pred obvyčajným, ale aj pred administratívnym monopolom nejakým iným spôsobom? V drvivej väčšine prípadov áno – substitúciou monopolného statku za nejaký iný.

Ani žiaden monopolista nie je neobmedzeným pánom nad spotrebiteľom. Hoci nie je vystavený priamej konkurencii, každý monopol je vystavený aspoň konkurencii substitútov. Spotrebiteľská substitúcia je mocnou silou, ktorá podlamuje moc monopolov.

Železnice Slovenskej republiky môžu vlastniť všetky koľajnice a Železničná spoločnosť môže mať monopol na prepravu cestujúcich vlakmi. Ak by však poskytovali veľmi nekvalitné služby, alebo príliš zdvihli cenu, cestujúci by sa mohli prepravovať aj inak – autobusmi, autami, bicyklami... Majiteľ jediného kina v meste môže mať monopol na premietanie predstavení, ale nemá monopol na zábavu. Ak príliš zdvihne cenu lístkov, ľudia môžu ísť radšej do divadla, na kúpalisko, do fitnesscentra, alebo na výlet do lesa. Futbalová lopta môže byť substitútom

pre vodu – ak je vstupné na kúpalisko príliš drahé, možno si so súrodencami radšej zahráte futbal.

Predstavme si, že zmrzlinár Ivan je na trhu zmrzliny sám v celom meste. Rozhodne sa teda svojich zákazníkov riadne vyžmýkať. Zvýši cenu zmrzliny, aby zarobil čo najviac.

Ivan však čoskoro zistí, že k jeho zmrzlinárskemu stánku chodí čoraz menej ľudí. Vyjde teda von zistiť, čo sa deje a zistí, že ľudia začali chodiť do novínového stánku, ktorý okrem časopisov predáva aj nanuky. Namiesto predraženej zmrzliny si teda ľudia našli náhradu – substitút – v podobe nanukov.

Máloktorý trh je tak úzko definovaný, aby k produktu alebo službe neexistoval substitút. OPEC je kartelom krajín, ktoré vyvážajú ropu. No aj tento kartel často nefunguje (prečo, môžu žiaci zistiť v hre „Kartel“ alebo v hre „Kartel a neviditeľná ruka trhu“). Navyše, hoci dnes možno alternatívy k rope neexistujú, čím je jej cena vyššia, tým viac sa oplatí investovať do alternatívnych technológií. O niekoľko rokov svet možno nebude ropu potrebovať vôbec.

8. Uzavríte hodinu zopakovaním hlavnej myšlienky a hlavných vedomostí z tejto lekcie

9. Voliteľne, ak máte ďalších 30 minút času. Zahrajte si so žiakmi hru „Kartel a neviditeľná ruka trhu“

Cieľom tejto hry je poukázať na podstatu kartelových dohôd, nestabilitu kartelov a pôsobenie „neviditeľnej ruky trhu“ proti záujmom monopolov a kartelov, na konflikt záujmov jednotlivých účastníkov kartelu.

Pri tejto hre buďte pripravení na to, že žiaci nepochopia hneď v prvom kole, že musia ponúknuť obmedzené množstvo barelov ropy (najlepšie každá skupina 1 barel). Obvykle sa snažia ponúknuť 26 barelov a neuvedomujú si, že trhová ponuka je súčtom ich individuálnych ponúk. Výsledky prvého kola môžete preto eliminovať.

Postup:

Rozdeľte žiakov do šiestich skupín – krajín, vyvážajúcich ropu. Každé skupine pridajte číslo a rozmiestnite ich po triede tak, aby pracovali samostat-

ne a vzájomne sa nemohli počuť pri rozhodovaní.

Vysvetlite žiakom, že sú účastníkmi ropného kartelu OPEC a majú sa rozhodovať, koľko barelov ropy budú ťažiť, aby dosiahli zisk 300 dolárov na skupinu. Dohromady ovládajú 98 percent trhu ropy.

Spýtajte sa žiakov:

A. Čo potrebujete vedieť, aby ste sa mohli rozhodnúť?

Žiaci pravdepodobne odpovedia, že potrebujú vedieť, aký je dopyt po rope. Je teda dôležité, aby boli žiaci dopredu oboznámení s dopytovou krivkou ropy.

Povedzte, že podľa prieskumov trhu, ktoré si krajiny nechali urobiť od renomovanej firmy, vyzerá svetový dopyt po rope nasledovne (vopred vypracovanú tabuľku umiestnite na tabuľu):

Cena za 1 barel v USD	Množstvo barelov ropy
125	6
100	13
75	19
50	26
30	32
25	43
20	52

B. Aké ďalšie informácie potrebujete pri rozhodovaní?

Žiaci by mali odpovedať, že potrebujú poznať náklady na ťažbu, spracovanie a distribúciu 1 barelu ropy. Odpovedzte, že náklady predstavujú 30 dolárov na jeden barel.

V prvom kole hry rozdajte skupinám papierové kartičky a vyzvite ich, aby na ne po porade v skupinách napísali číslo skupiny a svoje skupinové rozhodnutie o ťažbe ropy. Čas na rozhodovanie sa je vhodné obmedziť, napríklad dvoma minútami. Skupiny sa medzi sebou nesmú radiť.

Po uplynutí časového limitu vyzbierajte karty od skupín a výsledky zosumarizujte na tabuli. Žiaci obvykle začínajú tým, že volia menšie množstvá, aby trhová cena bola čo najvyššia.

Nakreslite na tabuľu podľa uvedeného vzoru vý-

sledkovú tabuľku a doplňujte do nej výsledky jednotlivých kôl:

1. kolo Skupina číslo	1	2	3	4	5	6	Celkom
Počet barelov (príklad)	2	1	2	3	3	3	14

Opäť sa vráťte k predpokladanému dopytu: 14 barelov na trhu bude znamenať trhovú cenu 75 dolárov za barel ropy. Pri nákladoch 30 dolárov za barel teda zarobí prvá skupina $2 \times (75 - 30) = 70$ dolárov, 2. skupina 35 dolárov, a podobne.

Druhé kolo: Opäť rozdajte skupinám kartičky, nechajte ich diskutovať v skupinách, skupiny sa medzi sebou však stále nesmú radiť. Zvyčajne začnú jednotlivé skupiny zvyšovať množstvo ponúkanej ropy – tým klesá trhovú cenu a aj ich zisky. Znovu ich upozornite na cieľ – zarobiť 300 dolárov, potom dostanú sladkú odmenu, sladkosti pre celú skupinu. Ak sa im nepodarí zarobiť 300 dolárov, nedostanú nič.

Ďalšie kolá: Rovnaký postup (kolo bez toho, aby sa skupiny medzi sebou mohli dohadovať) môžete ešte zopakovať. Žiaci vás však obvykle sami požiadajú o možnosť dohovoru medzi skupinami.

Dovoľte teda žiakom zorganizovať schôdzku mimo triedy, na ktorú každá skupina pošle jedného zástupcu. Ten bude tlmočiť stanovisko skupiny na schôdzke a vlastnej skupine prednesie záver, ku ktorému dospeli zástupcovia na schôdzke mimo triedy.

Potom skupiny opäť vyzvite, aby napísali na kartičku svoje rozhodnutie o ťažbe ropy, a výsledky sumarizujte na tabuli.

Zástupcovia skupín sa pravdepodobne dohodnú na znížení ťažby, aby sa trhovú cenu zvýšila.

Avšak skupina, ktorá ostatné skupiny podvedie a ťažbu neobmedzí, bude mať dodatočný zisk, ak ostatní ťažbu skutočne znížili a trhovú cenu vzrástla.

Rovnako sa stáva, že všetci predpokladajú, že ostatní budú podvádzať, a výsledkom je, že celková ťažba neklesne, alebo že sa dokonca zvýši.

Žiaci sa po tomto kole zvyčajne začnú dohadovať v skupine i medzi skupinami, osočujú sa z podvádžania a je potrebné trochu tlmiť ich vášne.

Hru môžete opakovať, striedať kolá bez možnosti porady medzi skupinami s kolami, kde sa zástupcovia skupín môžu radiť, až dokým niektorá skupina neoznámí, že zarobila požadovaných 300 dolárov. Odmeňte teda víťaznú skupinu a pokúste sa s pomocou žiakov formou rozhovoru vyvodiť závery z hry:

- Čoho sa ľudia v súvislosti s kartelmi a s monopolmi najviac boja?
Spravidla toho, že sa firmy dohovoria, znižujú ponúkané množstvo produktu na trhu, tým sa zvýši cena a len spotrebitelia, ktorí sú schopní a ochotní zaplatiť vysokú cenu, si budú môcť dovoliť produkt kúpiť.
- Sú tieto obavy oprávnené?
Sú aj nie sú, videli sme to v našej hre v triede. Našťastie motivácia účastníkov kartelu je konfliktná, vždy niekto podvedie, a tak trh začína opäť fungovať a spotrebiteľ z toho profituje.
- Kto je v karteli kladným hrdinom a kto je záporným hrdinom?“
Z hľadiska producentov ropy je ten, kto podviedol a neznižil ťažbu, záporným hrdinom. Z hľadiska spotrebiteľov je však takýto podvodník vlastne dobrodincem.

Často sa vytvorí veľmi emocionálna atmosféra a žiaci by radi diskutovali aj po zvonení. S prekvapením zisťujú, že v reálnom svete môžu nájsť množstvo podobných príkladov.

Poznámka pre učiteľa: Vo výnimočných prípadoch sa stáva, že všetci žiaci hneď pochopia, ako majú hrať, aby čo najskôr uspeli (každá skupina dodávať na trh 1 barel a podmienku – zisk 300 dolárov – tak splnia všetci naraz). Ak by sa to stalo, buďte pripravení odmeniť všetky skupiny za to, že venovali naozajstnú pozornosť vášmu výkladu.

Poznámka pre učiteľa: Vo výnimočných prípadoch sa stáva, že všetci žiaci hneď pochopia, ako majú hrať, aby čo najskôr uspeli (každá skupina dodávať na trh 1 barel a podmienku – zisk 300 dolárov – tak splnia všetci naraz). Ak by sa to stalo, buďte pripravení odmeniť všetky skupiny za to, že venovali naozajstnú pozornosť vášmu výkladu.

Znova ste sa presvedčili o tom, že obava z monopolov je prehnaná. Monopoly prichádzajú a odchádzajú, vznikajú a zanikajú. Dôležité je, aby ich štáty nevytvárali a snažili sa otvárať trhy pre vstup či už zahraničnej alebo domácej konkurencie.

Otázky na zamyslenie sa pre žiakov a na ďalšiu diskusiu.

Napríklad:

Má skupina Elán monopol na svoje vlastné vystúpenia?

Samozrejme, má. Nikto iný nedokáže urobiť koncert skupiny Elán bez skupiny Elán.

Mal by štát regulovať vstupné na jej koncerty?

Jednoznačne, nie. To, že má Elán monopol na svoje vystúpenia, neznamená, že má monopol na všetky koncerty, či dokonca na zábavu ako takú. Automobilka Kia môže mať monopol na model C'eed, ale to neznamená, že má monopol na autá ako také, a že jej ceny treba regulovať.

Aký je rozdiel medzi monopolom Slovenskej pošty a monopolom skupiny Elán?

Monopol skupiny Elán je daný tým, že je jediná, ktorá dokáže skladať svoje pesničky a zaspievať ich v origináli. Slovenská pošta nie je jediná, kto dokáže doručovať listy, no jej monopol je daný štátnou mocou – vláda zakázala iným podnikateľom doručovať zásielky do 50 gramov. Monopol Slovenskej pošty je teda administratívny.

Majú lekári, advokáti a notári monopol na výkon svojho povolania?

Áno, existuje medzi nimi legálny kartel – nemôžu vykonávať svoje povolanie, ak nie sú členmi komory, ktorá ich členstvo reguluje (alebo ak nemajú licenciu od vlády).

Existuje otvorený trh v prípade konkurencie medzi učiteľmi?

Neexistuje úplne otvorený trh, pretože na to, aby človek mohol pracovať ako učiteľ, musí spĺňať určité podmienky – vzdelanie, prax, atď.



0 korytnačke a zajacovi (bájka)

Pred mnohými a mnohými rokmi žili korytnačka a zajac. Obaja boli poštármi. Korytnačka, ktorá mala uši niekoľkokrát dlhšie než nohy, raz začula, ako dvaja susedia chvália zajaca pre to, že je pri roznášaní dopisov taký rýchly. I zapojila sa korytnačka do rozhovoru a povedala zajacovi:

„Zajac, stavím sa, že počas týždňa získam viac zákazníkov, než ty.“

Zajaca táto ponuka vyburcovala. Súhlasil s takouto stávkou a dohodli sa, že sa o týždeň zídu na rovnakom mieste a určia spomedzi seba víťaza.

Nelenil milý zajac a rozvešal všade po okolí oznámenia, že ešte viac znižuje svoje ceny. Zásielky bude odo dneška doručovať dvakrát denne, a to aj počas víkendov a sviatkov. Za malý poplatok sľúbil odniesť zásielku v ktorúkoľvek dennú i nočnú hodinu. A úplne zadarmo pridával úsmev a vlúdne slovo. Zoznam jeho zákazníkov sa rýchlo rozrastal.

Korytnačku celý týždeň nikto nevidel. Istý si svojím víťazstvom prihopkal teda zajac po týždni na dohodnuté miesto. Korytnačka tam už na neho čakala.

„Je mi to ľúto, zajac,“ povedala korytnačka ospalo. „Zatiaľ čo ty si sa naháňal od domu k domu, mne stačilo doručiť jediný list.“ Korytnačka podala zajacovi papier a pero. *„Tu dole to podpíš, prosím ťa.“*

„Čo to je?“ spýtal sa zajac.

„Náš kráľ mňa – korytnačku – vymenoval za dvorného doručovateľa a poveril ma, aby som roznášala všetky listy v krajine. Musíš s doručovaním prestať.“

„To nie je spravodlivé!“ vykrikol zajac a nahnevane dupal zadnými nohami po zemi.

„To isté povedal aj kráľ,“ odpovedala korytnačka. *„Je nespravodlivé, aby niektorí ľudia dostávali lepšie služby než iní. Takže mi udelil exkluzívny monopol, aby som zaistila rovnakú kvalitu služieb pre všetkých.“*

„Vždy si mrhala peniazmi pri doručovaní zásielok,“ povedal zajac. *„Kto ti zaplatí?“*

„Kráľ stanoví také ceny, aby mi zaistil zisk. A keby náhodou ľudia prestali posilať listy, moje straty budú nahradené z daní.“

Otázka na zamyslenie:

Firma ZAJAC, s. r. o., je veľmi efektívna pri doručovaní listových zásielok. Poskytuje najlepšie služby za najnižšie ceny. Konkurenti ju obviňujú z uplatňovania dumpingových cien – tvrdia, že firma ZAJAC zámerne predáva za ceny nižšie, než sú jej náklady, aby zničila konkurenciu. „Keď nás zničí a ovládne trh, nasadí monopolne vysoké ceny,“ povedal zástupca firmy POŠTA KORYTNAČKA, a. s..

Myslíte si, že by to firma ZAJAC, s. r. o. naozaj mohla urobiť? Zarobila by na tom?

(Podľa knihy Kena Schoolanda: Podivuhodné dobrodružstvo Jonathana Gullibla, vyšlo v slovenskom preklade v preklade Branislava Opaterného v roku 2006).



Konkurencia a monopol

Pre správne fungovanie trhov sú nevyhnutné **voľná tvorba cien a konkurencia**.

- Ceny majú na trhu úplne najdôležitejšiu úlohu – zahŕňajú v sebe všetky informácie potrebné pre rozhodnutia výrobcov i spotrebiteľov a koordinujú tým spoluprácu miliónov ekonomických subjektov, ktoré sa navzájom nemusia poznať, ani o sebe vedieť.
- Konkurencia znamená, že spotrebiteľ, ale aj predávajúci, majú možnosť voľby. Ak je spotrebiteľ nespokojný s jedným tovarom alebo službou, môže prejsť ku konkurencii. Tým núti predajcov poskytovať kvalitné služby a udržiavať čo najnižšie ceny.

Konkurencia medzi predávajúcimi znamená, že je na trhu väčšie množstvo predávajúcich. Žiaden z nich pritom nemôže zneužívať svoje postavenie, aby žiadal od kupujúcich vyššie ceny.

Konkurencia je motorom rozvoja. Podnecuje podnikateľov aby znižovali ceny a zvyšovali kvalitu svojich služieb, inak ich konkurenti predbehnú. V snahe uspieť sú podnikatelia motivovaní inovovať a odlišovať svoje produkty od iných produktov, zlepšovať svoje služby, hľadať úspory a podnikať efektívnejšie. Konkurencia núti podnikateľov lepšie vnímať požiadavky zákazníkov a reagovať na ich potreby a želania. Bez konkurencie nie je dôvod na zlepšovanie sa.

Ak je na trhu iba jeden predávajúci, hovoríme, že má **monopol**. Monopol sa vyznačuje tým, že tento monopolný predávajúci sa nemusí snažiť poskytovať najlepšiu kvalitu a môže zvyšovať cenu nad úroveň trhovej ceny.

Veľký počet kupujúcich a predávajúcich však pre fungovanie konkurencie nie je až taký dôležitý, ako **otvorenosť trhu** – čiže možnosť príchodu ďalších predávajúcich na trh. Aj jediný predávajúci na otvorenom trhu totiž čelí potenciálnej konkurencii – možnosti, že ak by neprimerane zvyšoval cenu alebo zhoršoval kvalitu svojich služieb a výrobkov, vstúpili by na trh iní konkurenti.

Potenciálna konkurencia teda môže fungovať rovnako ako skutočná konkurencia a ovplyvniť správanie monopolu k lepšiemu.

Prirodzený monopol vzniká, ak je niektorá firma taká úspešná, že získa väčšinový podiel na trhu. Prirodzený monopol však spravidla netrvá dlho: ak takáto firma začne zneužívať svoje postavenie a dosahovať monopolné zisky, priláka tým na trh nové firmy, ktoré sa stanú jej konkurentmi. Prečítajte si príbeh cukrárne pani Diany.

Pani Diana si v mestečku Kdebolo-Tambolo otvorí cukráreň. Jej cukráreň je jediná a chodia do nej všetci ľudia z mestečka. Cukráreň je stále plná, a tak si pani Diana môže dovoliť zvýšiť ceny – ľudia síce reptajú, no keďže je najbližšia ďalšia cukráreň vzdialená až 15 kilometrov v okresnom meste, neoplatí sa im po zákusky chodiť inam.

Hoci je cukráreň stále plná, pani Diane sa v nej nechce byť celý deň – veď zarába dosť peňazí. Otvára teda cukráreň len popoludní a v sobotu a v nedeľu má zatvorené úplne – veď si musí aj odpočinúť, je to predsa jej právom. Usmievať sa na zákazníkov jej ani nenapadne – veď načo, práce je aj tak dosť a nemajú iné miesto, kam by šli po zákusky. Pani Diana dokonca začne do krémešov dávať menej plnky a šetriť na výrobe cukroví.

Ale táto situácia nepotrvá dlho. Cukráreň je stále plná, každému je teda jasné, že musí zarábať. Ziskovú príležitosť si teda všimnú aj iní ľudia, a čoskoro v mestečku otvorí inú cukráreň aj pán Juraj, bývalý kuchár z hotela v meste. Pán Juraj má otvorené sedem dní v týždni, vždy má oblečenú naškrobenú čistú bielu uniformu a kuchársku čapicu, s každým zákazníkom žartuje, večne sa usmieva, jeho zákusky sú veľké a chutné. Ľudia rýchlo zistia, kam sa oplatí chodiť na maškrty.

Situáciu si však všimne aj pani Diana vtedy, keď počet jej zákazníkov klesne na minimum. Pani Diana si rýchlo uvedomí, že ak chce ďalej zarábať, musí zmeniť svoj prístup. Odrazu zníži ceny, zavedie nové chutné zákusky, opäť sa na zákazníkov začne usmievať.

Konkurencia tak obohatila zákazníkov o lepšie zákusky a priniesla aj nižšie ceny.

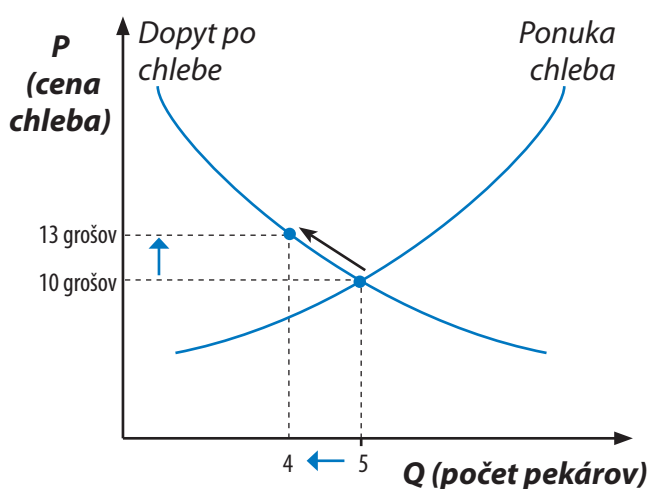
Existujú však aj trhy, ktoré nie sú otvorené. Môže ísť o licencované alebo o regulované trhy. Vstup na takýto trh je podmienený získaním určitého povolenia od vlády. Niekedy vláda priamo vytvorí administratívne monopoly – napríklad poštu – a nikto iný nesmie určitý výrobok alebo službu ponúkať. Takéto trhy spravidla nie sú známe tým, že by na nich spotrebitelia dokázali kúpiť kvalitné a lacné služby, ani nie sú známe výrazným technologickým pokrokom.

Vplyv licencií na trhovú cenu a množstvo je vykreslený na nasledujúcom grafe.

V stredovekom meste bolo päť pekárov a bochník chleba sa predával za desať grošov. Potom jeden z pekárov zomrel bez potomkov a mestská rada (v ktorej boli zhodou okolností aj dvaja pekári) rozhodla, že ďalšiemu pekárovi už neudelí licenciu. Čo nastalo na trhu?

Odpoveď: Ak mestská rada alebo cech nedovolí ďalším pekárom vstúpiť na trh, bude ponúkané množstvo chleba menšie a na trhu vznikne nedostatok. Pekári zvýšia cenu (na 13 grošov) a budú dosahovať ekonomický zisk (rozdiel medzi cenou a jednotkovými nákladmi na jeden bochník chleba).

Graf: Zníženie počtu pekárov



Ďalším fenoménom, ktorý obmedzuje pôsobenie a dopady existencie monopolu, je možnosť substitúcie. Ak sa niektorý podnik začne správať monopolne, môžu ho spotrebitelia ignorovať, a jeho produkt

nahradiť iným produktom. Len málo trhov je tak úzko definovaných, aby pre tovary a služby na nich definované neexistovali substitúty.

Predstavme si, že zmrzlinár Ivan je na trhu zmrzliny sám v celom meste. Rozhodne sa teda svojich zákazníkov riadne vyžmýkať. Zvýši cenu zmrzliny, aby zarobil čo najviac.

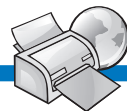
Ivan však čoskoro zistí, že k jeho zmrzlinárskemu stánku chodí čoraz menej ľudí. Vyjde teda von, zistiť, čo sa deje. Zistí, že ľudia začali chodiť do novinového stánku, ktorý okrem časopisov predáva aj nanuky. Namiesto predraženej zmrzliny si teda ľudia našli náhradu – substitút – v podobe nanukov.

DOMÁCA ÚLOHA



Vypracujte otázky z bájky „O korytnačke a zajacovi“, nadväzujúcich na krátky príbeh z pomôcok pre aktivitu.

POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia neboli zadane.



O čom rozhodol súd

Microsoft®

musí

- zaplatiť pol miliardy eur pokuty, čo je približne 5 percent jeho ročného zisku
- ukázať konkurentom kódy na prístup k ním vyrábaným serverom
- naďalej predávať Windows aj bez jeho audio a video prehrávača

nemusí

- platiť náklady orgánu, ktorý ho kontroluje



Vítazi

- **Európska komisia**, pretože jej súd dal za pravdu v ťažení proti veľkým firmám.
- **Výrobcovia konkurenčného softvéru**, ktorí budú ťažiť minimálne z očierneňa Microsoftu.
- **Spotrebiteľia**, ktorí môžu získať na posilnení konkurencie v odvetví.

Porazení

- **Microsoft**, ktorý zaplatí pokutu a bude sa musieť o svoje technológie deliť s konkurenciou.
- **Spotrebiteľia**, ktorí môžu stratiť na zníženej ochote Microsoftu inovovať.

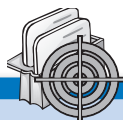


FOTO: FLICKR, REUTERS GRAF SME/JP

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3491068/Sud-Microsoftu-s-Europskou-komisiou.html>

Hra „Kartel“

CIEĽ LEKCIE



Žiaci si prehľadujú učivo o konkurencii a monopole. Pochopia, že v trhovej ekonomike, na voľnom trhu, môžu vznikať medzi podnikateľskými subjektami kartely, avšak zvyčajne nemajú dlhé trvanie. Samotný mechanizmus vzniku kartelu totiž vedie k tomu, že firma, ktorá kartelovú dohodu poruší ako prvá, získa na úkor ostatných združených podnikov. Existencia neregulovaného kartelu, podobne ako neregulovaného monopolu, je preto spravidla krátkodobá.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Monopoly a kartely neexistujú v trhovej ekonomike večne. Samé totiž vytvárajú podmienky, ktoré vedú k ich zániku. Členovia kartelu obvykle neodolajú pokušeniu porušiť dohodu, ak im to prinesie prospech. Z porušovania kartelových dohôd má nakoniec prospech spotrebiteľ. Túto myšlienku žiaci pochopia prostredníctvom hry „Kartel“.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

18

ZÁKLADNÉ POJMY



- kartel
- monopol
- konkurencia

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- 4 karty „X a Y“
- 100 hracích bankoviek
- motivačné sladkosti

Metódy

- diskusia
- prezentácia
- ekonomická hra



ČASOVÝ HARMONOGRAM

Aktivita

minúty

1. Ekonomická hra „Kartel“ 35
2. Diskusia..... 10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma



Zo sedemnásťtej lekcie tejto učebnice, venovanej konkurencii a monopolu, už žiaci vedia, že trhy fungujú správne len vtedy, ak sú otvorené a konkurenčné. Vstup na trh teda musí byť voľný pre každého, kto chce spotrebiteľom ponúkať svoje produkty.

Konkurencia znižuje ceny a zvyšuje kvalitu tovarov a služieb. Na otvorených trhoch sú výrobcovia nielen pod tlakom existujúcej, ale aj pod tlakom potenciálnej konkurencie. Existujú však aj trhy licencované, ktoré sa vyznačujú administratívnymi prekážkami vstupu konkurencie na ne.

Táto lekcia je zameraná na podčiarknutie myšlienky, že neregulované monopoly mávajú na konkurenčnom trhu len krátku životnosť a že len regulácia cien vedie k vzniku dlhodobých monopolov. Stabilné a dlhotrvajúce monopoly sú preto spravidla vytvárané len štátom (administratívne monopoly).

V trhovej ekonomike predstavuje konkurencia proces tvorivej deštrukcie – úspešné firmy sú ziskové a zarábajú, zatiaľ čo neúspešné firmy zanikajú a uvoľňujú tým priestor pre vznik nových podnikov. V tomto procese neustálych vzostupov a pádov sú väčšinou jednotlivé firmy súpermi, čo však nebráni vzniku kratších či dlhších období spolupráce medzi nimi.

Ak sa viacero podnikov spojí a dohodne na spolupráci takým spôsobom, že spoločne získajú silu, ktorá im umožňuje do určitej miery ovládať trh – napríklad uzavretím dohody o minimálnej cene, za ktorú budú predávať svoje produkty – vzniká kartel.

Je však dôležité podčiarknuť, že ani kartely neexistujú večne. Samé totiž vytvárajú podmienky, ktoré vedú k ich zániku. Žiaci to pochopia prostredníctvom hry „Kartel“. Zistia, že členovia kartelu obvykle neodolajú pokušeniu porušiť dohodu, ak im to prinesie prospech. Z porušovania kartelových dohôd má nakoniec prospech spotrebiteľ.

Nezabudnite (najlepšie na konci hodiny) žiakom vysvetliť, čo v prenesenom zmysle symbolizujú značky X a Y na hracích kartičkách. Zdôraznite, že to, že niektorí členovia kartelu nedodržia zmluvu, má nakoniec priaznivý vplyv na situáciu spotrebiteľa.



Metodický úvod:

Táto lekcia voľne nadväzuje na predchádzajúcu, sedemnástu lekciiu tejto učebnice, venovanú téme konkurencie a monopolu. Obsahová náplň hodiny je založená na ekonomickej hre „Kartel“ a následnom výklade jej výsledkov.

Cieľom hry „Kartel“ je objasniť žiakom fungovanie monopolu a oligopolu, zmysel kartelovej dohody a fakt, že kartely sú nestabilné. Hra dokazuje, že každý z členov kartelu pociťuje silné nutkanie porušiť dohodu, pretože tým získa viac na úkor ostatných. Z porušovania kartelových dohôd tak má nakoniec prospech spotrebiteľ.

Hru je však vhodné hrať aj bez toho, aby študenti mali podrobné vedomosti o problematike monopolov. Potvrdí sa tým, že sa ľudia správajú spontánne, intuitívne, bez ohľadu na vzdelanie, skúseností alebo postavenia v spoločnosti.

1. Povedzte žiakom, že na dnešnej hodine sa spolu opäť budete hrať.

Rozdeľte triedu na štyri skupiny. Optimálnou veľkosťou skupiny sú štyria žiaci, hru však môžete hrať aj vtedy, ak sú v jednej skupine len traja, alebo aj piati či šiesti žiaci.

Samozrejme, ak je vo vašej triede oveľa vyšší počet žiakov, je možné si hru zahrať aj s viac než štyrmi skupinami – tomu je však potom potrebné prispôbiť podmienky výhier a udeľovanie odmien.

2. Každé skupine odovzdajte desať hracích eurových bankoviek, skupinovú tabuľku výsledkov, kartu X a kartu Y.

Vysvetlite žiakom, že sa s nimi dnes zahráte hru zameranú na rozhodovanie sa. Cieľom každej skupiny je počas hry zarobiť čo najviac peňazí. Žiakov môžete motivovať tým, že im za zarobené peniaze umožníte zakúpiť si od vás po skončení hry sladkosti.

V každom kole hry musia žiaci urobiť jediné, pomerne jednoduché, rozhodnutie – ukázať kartu X alebo kartu Y.

Upozornite žiakov na podmienky vyznačené nad tabuľkou výsledkov pre každú skupinu a vysvetlite im dôsledky ich rozhodnutia v skupine.

3. Pravidlá hry sú teda jednoduché:

V každom kole každá skupina zvolí jednu kartu – X alebo Y.

- Ak všetky skupiny zvolia kartu X, každá skupina stráca jedno euro (vezmete im ho).
- Ak tri skupiny zvolia kartu X a jedna zvolí kartu Y, každé X získa jedno euro (dáte im ho), Y však jedno euro stráca.
- Ak dve skupiny zvolia kartu X a dve skupiny zvolia kartu Y, každé X získa dve eurá, každé Y však dve eurá stráca.
- Ak jedna skupina zvolí kartu X a tri skupiny zvolia kartu Y, X získa 3 eurá, každé Y však stráca jedno euro.
- Ak všetky skupiny zvolia kartu Y, každá získa jedno euro.

Úplné pravidlá má každá skupina vyznačené v nasledujúcej tabuľke na svojom výsledkovom liste.

Platby v jednotlivých kolách	
Ak skupiny zvolia...	...výsledkom bude:
4 X	každé X stráca € 1
3 X a 1 Y	každé X získa € 1, Y stráca € 1
2 X a 2 Y	každé X získa € 2, každé Y stráca € 2
1 X a 3 Y	X získa € 3, každé Y stráca € 1
4 Y	každé Y získa € 1

Pripomeňte žiakom, že členovia v rámci každej skupiny musia komunikovať, aby sa dokázali zjednotiť na svojom rozhodnutí. Komunikácia medzi skupinami je však zakázaná, ak ju vyslovene v niektorom kole nepovolíte.

Nechajte preto žiakov, aby sa v skupinách rozmiestnili po triede tak, aby ostatné skupiny nemohli odpočúvať ich rozhodovanie sa.

4. Stanovte pre každé kolo hry časový limit a po jeho uplynutí požiadajte hovorcu z každej skupiny, aby vám predložil kartu, ktorú skupina zvolila (X alebo Y) – lícom nadol.

Potom naraz obráťte karty písmenom nahor a oznámte výsledky. Zaplaťte každej skupine pod-

ľa stanovených podmienok (prípadne jej peniaze vezmite).

Žiaci si svoje rozhodnutia z jednotlivých kôl zaznamenávajú na svoj výsledkový list. Ak chcete, môžete výsledky tímových rozhodnutí zapisovať aj na tabuľu.

5. Jednotlivé kolá opakujte. V piatom, v ôsmom a v desiatom kole dovoľte skupinám, aby vyslali svojich zástupcov za dvere na tajné rokovanie s ostatnými skupinami.

Štyria zástupcovia sa teda osamote stretnú a následne sa vrátia k svojim skupinám, aby urobili konečné rozhodnutie.

Učiteľ sa na konci týchto kôl spýta na rozhodnutie skupín a odmení ich podľa pravidiel.

Poznámka pre učiteľa: Očakávaný výsledok – v piatom kole sa skupiny dohodnú na karte Y, ale niektorá skupina bude chcieť získať výhodu a podvádzať proti dohode – bude nakoniec voľiť X. V ôsmom a v desiatom kole budú skupiny podvádzať navzájom – nebudú si už vzájomne dôverovať.

6. Ukončíte hru po desiatom kole.

Každá skupina oznámi svoj výsledok za všetky kolá a celkovú čiastku peňazí, ktoré získala. Výsledky zapíšete na tabuľu.

Dovoľte skupinám, aby si za získané peniaze od vás nakúpili sladkosti (môžete stanoviť pevné ceny, alebo sladkosti za hracie peniaze vydražiť).

7. Je veľmi dôležité žiakom vysvetliť, čo znamená X a Y v situácii na trhu (môžete to urobiť v priebehu hry, alebo po jej skončení).

Jednou z možností, ako to urobiť, je navrhnúť, aby skupiny reprezentovali krajiny OPEC (Organizácie krajín vyvážajúcich ropu). Rozhodnutie X znamená ťažiť ropu (čiže zvýšiť množstvo ropy na trhu), rozhodnutie Y znamená zastaviť ťažbu (znižuje množstvo ropy na trhu).

Ak by sa teda všetky krajiny OPEC-u rozhodli zvoliť Y a obmedzili by ťažbu ropy, vyhnali by jej ceny do závratných výšok a každá by zarobila.

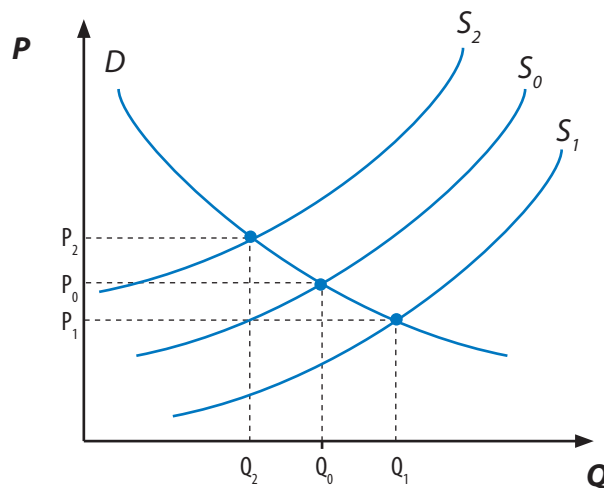
Ak by však jedna z nich rozhodnutie porušila a vy-

ťažila viac ropy (rozhodnutie X), zarobila by na úkor všetkých ostatných krajín.

Takáto situácia sa v minulosti niekoľkokrát opakovala, krajiny ako Saudská Arábia a ďalšie dohody OPEC-u skutočne porušovali, a v podstate tak jeho fungovanie paralyzovali.

8. Po ukončení hry a odmenení najlepších je potrebné analyzovať správanie monopolu a predviesť grafické znázornenie situácie na trhu.

Graf: Vplyv obmedzovania a uvoľňovania ponuky na trhovú cenu



9. Pokračujte výkladom formou dialógu so žiakmi až do ukončenia vyučovacej hodiny.

- Často ste volili kombináciu štyroch X. Ako sa to prejavilo na trhu?
Zvýšila sa ponuka, cena klesla. Každá skupina bola stratová – stratila 1 dolár.
Na grafe došlo k posunu krivky ponuky z S_0 na S_1 .
- Aký je dopyt po rope, je cenovo elastický alebo neelastický?
V krátkom období je neelastický – spotrebitelia sa ťažko prispôbujú a len ťažko hľadajú substitúty. Preto tržby producentov klesli.
- Aké by boli dôsledky, keby všetci zvolili kartu Y – rozhodli by sa obmedziť ťažbu?
Ponuka ropy by sa znížila, cena by vzrástla, a pretože ponuka je pomerne neelastická, tržby producentov by vzrástli. Na grafe by došlo k posunu krivky ponuky z S_0 na S_2 .

- Vy by ste teda získali po 1 eure a nakoniec by ste si mohli kúpiť viac sladkostí. Prečo ste teda nerozhodli v každom kole ukázať vždy kartu Y?

Nemohli sme sa dohodnúť, vždy niekto porušil zmluvu...

- Správali ste sa ako väčšina kartelov: vždy sa niekto nájde, kto chce získať viac na úkor ostatných. Je to správne? Kto má z takéhoto konania nakoniec prospech?

Morálne to v poriadku nie je, zmluvy sa majú dodržiavať. Ale stáva sa to. Nakoniec má z toho prospech spotrebiteľ, ceny nerastú, alebo aspoň nerastú takým rýchlym tempom.



Euro mince



5 x prefotiť a rozstrihať



Hra „Kartel“ - pravidlá pre 4 skupiny

Platby v jednotlivých kolách

Ak skupiny zvolia...	...výsledkom bude:
4 X	každé X stráca € 1
3 X a 1 Y	každé X ziskava € 1, Y stráca € 1
2 X a 2 Y	každé X ziskava € 2, každé Y stráca € 2
1 X a 3 Y	X ziskava € 3, každé Y stráca € 1
4 Y	každé Y ziskava € 1

Tabuľka výsledkov pre skupinu _____

Kolo	Skupinové rozhodnutie	Výsledok	Súčet v EUR
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Celkom:	-	-	



Platby v jednotlivých kolách

Ak skupiny zvolia...	...výsledkom bude:
4 X	každé X stráca € 1
3 X a 1 Y	každé X ziskava € 1, Y stráca € 1
2 X a 2 Y	každé X ziskava € 2, každé Y stráca € 2
1 X a 3 Y	X ziskava € 3, každé Y stráca € 1
4 Y	každé Y ziskava € 1

Tabuľka výsledkov pre skupinu _____

Kolo	Skupinové rozhodnutie	Výsledok	Súčet v EUR
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Celkom:	-	-	



Hra „Kartel“ - pravidlá pre 6 skupín

Platby v jednotlivých kolách

Ak skupiny zvolia...	...výsledkom bude:
6 X	každé X stráca € 1
5 X a 1 Y	každé X ziskava € 1, Y stráca € 5
4 X a 2 Y	každé X ziskava € 2, každé Y stráca € 4
3 X a 3 Y	každé X ziskava € 3, Y stráca € 3
2 X a 4 Y	každé X ziskava € 4, každé Y stráca € 2
1 X a 5 Y	X ziskava € 5, každé Y stráca € 1
6 Y	každé Y ziskava € 1

Tabuľka výsledkov pre skupinu _____

Kolo	Skupinové rozhodnutie	Výsledok	Súčet v EUR
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Celkom:	-	-	



Platby v jednotlivých kolách

Ak skupiny zvolia...	...výsledkom bude:
6 X	každé X stráca € 1
5 X a 1 Y	každé X ziskava € 1, Y stráca € 5
4 X a 2 Y	každé X ziskava € 2, každé Y stráca € 4
3 X a 3 Y	každé X ziskava € 3, Y stráca € 3
2 X a 4 Y	každé X ziskava € 4, každé Y stráca € 2
1 X a 5 Y	X ziskava € 5, každé Y stráca € 1
6 Y	každé Y ziskava € 1

Tabuľka výsledkov pre skupinu _____

Kolo	Skupinové rozhodnutie	Výsledok	Súčet v EUR
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Celkom:	-	-	



Hra „Kartel“

K tejto lekcii nie sú potrebné poznámky. Môžete však žiakov nechať, aby si výsledky hry nalepili alebo zapísali do zošita a aby si zopakovali poznámky z hodiny o konkurencii a monopole.

Ak ste predchádzajúcu lekciiu tejto učebnice (číslo 17) nevyužili, môžete žiakom rozdať poznámky uvedené v lekcii č 17.

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.

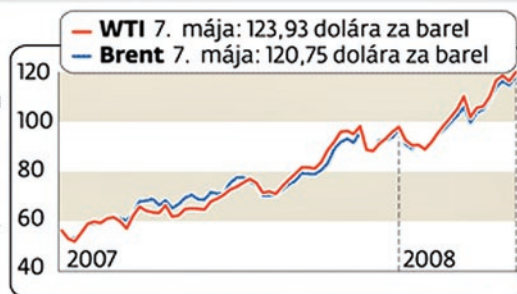
POUŽITÁ LITERATÚRA



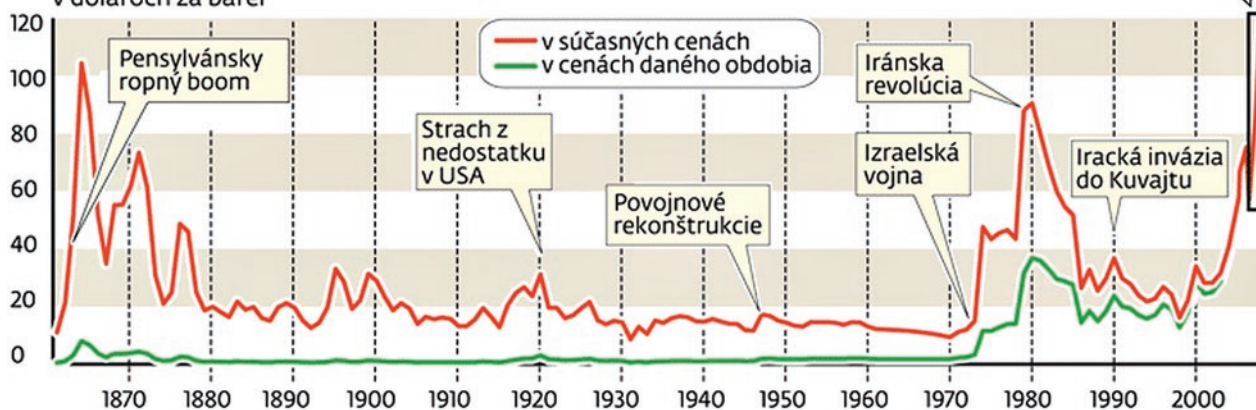
Zdroje štúdia neboli zadané.



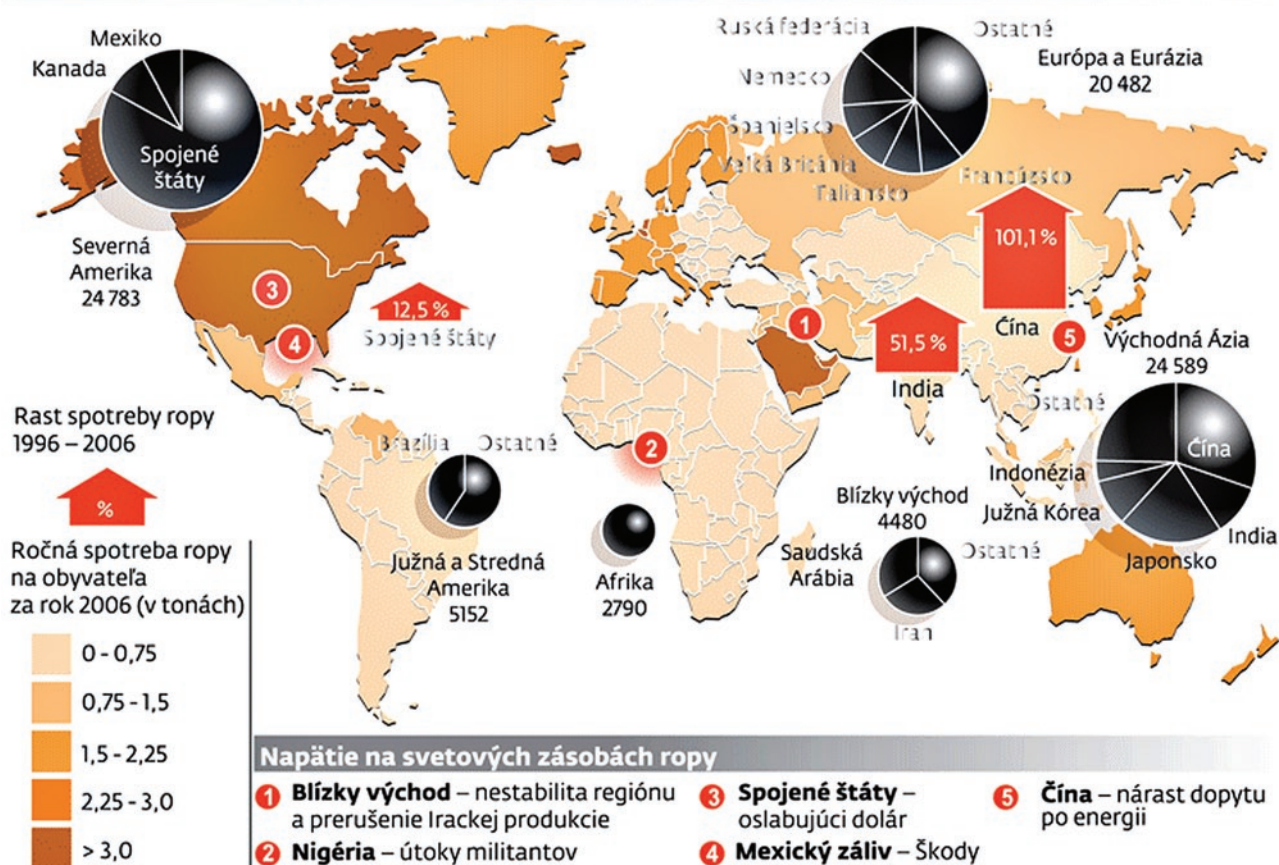
Cena ropy vyskočila viac než o 4 doláre a prekonal rekordných 120 dolárov za barel (159 litrov). Dôvodom je oslabujúci dolár a obavy z dodávok ropy členských štátov OPEC Nigérie a Iránu.



Cena ropy (1861 – 2008) v dolároch za barel



Denná spotreba ropy v roku 2006 (v tisícoch barelov)

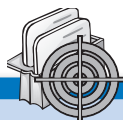


ZDROJ: REUTERS

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3867306/Dejiny-ceny-ropy.html>

Peniaze a ich úloha v ekonomike

CIEĽ LEKCIE



Žiaci pochopia význam peňazí pre fungovanie modernej ľudskej spoločnosti. Pochopia, ako peniaze umožnili rozvoj výmeny (obchodu), špecializácie a delby práce. Historickým prehľadom si osvoja vývoj peňazí až do ich dnešnej podoby.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Peniaze sú nástrojom, ktorý umožňuje prehlbovanie socio-ekonomických vzťahov – delby práce, špecializácie a kooperácie. Bez peňažnej výmeny by sa spoločnosť nemohla rozvíjať. Historicky naturálnu výmenu nahradila najprv tovarová výmena, neskôr vznikli platidlá v podobe drahých kovov, nasledovaných mincami. Prvé neplnohodnotné peniaze začali vydávať súkromné banky v Anglicku, kde vznikla aj prvá centrálna banka a peniaze získali formu zákonného platidla, emitovaného štátom. Kým v minulosti peniaze fungovali na princípe dôvery, dnes fungujú na princípe štátnej moci. Peniaze plnia tri hlavné funkcie: sú prostriedkom výmeny, vyjadrujeme v nich hodnotu iných vecí a sú uchovávateľom hodnoty.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

19

ZÁKLADNÉ POJMY



- naturálna a peňažná výmena
- plnohodnotné peniaze a zlatý štandard
- bankový systém s čiastočnými rezervami
- centrálna banka – banka štátu, banka bánk a emisná banka
- zákonné platidlo
- funkcie peňazí

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Uľahčujú peniaze výmenu?“
- motivačné sladkosti

Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Ekonomická hra „Uľahčujú peniaze výmenu?“ 20
2. Výklad 20
3. Diskusia..... 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma
Základy ekonómie



Peniaze sú nástrojom, ktorý umožňuje prehlbovanie socio-ekonomických vzťahov – delby práce, špecializácie a kooperácie. Napriek tomu sa však často nájdu ľudia, ktorí peniazom prisudzujú mýtické vlastnosti. Aj dospelávajúci žiaci majú niekedy tendenciu peniazmi opovrhovať a tvrdiť, že svet by bol bez peňazí omnoho lepším a spravodlivejším miestom. Niet sa čomu čudovať, veď aj taký mysliteľ, akým bol Aristoteles, oddeľoval záslužnú činnosť – ekonomiku, výrobu statkov – od chremastiky, ktorej cieľom bolo hromadenie peňazí.

Jednou z hlavných úloh tejto lekcie, a aj vás ako učiteľa, by malo byť opravenie takéhoto chybného názoru, ak sa medzi vašimi žiakmi vyskytuje. Peniaze sú predmetom nenávisť úplne nevinne. Predsudky voči nim podľa českého ekonóma Roberta Holmana vyplývajú pravdepodobne z toho, že si ich ľudia často zamieňajú s majetkom. V skutočnosti však patria peniaze k najväčším objavom ľudstva. Bez nich by človečenstvo ustrnulo na úrovni primitívnych národov.

1. Naturálna výmena

Pred vynájdením peňazí fungoval obchod medzi ľudskými spoločenstvami len na princípe naturálnej výmeny - výmeny tovaru za tovar.

Naturálna výmena však bola brzdou rozvoja spoločnosti, keďže neumožňovala rozsiahlejšiu kooperáciu, hlbšiu špecializáciu a delbu práce. Jednotliví ľudia, rodiny alebo kmene sa museli snažiť byť sebestační vo výrobe všetkých statkov a služieb, pretože ich vzájomná výmena bola veľmi komplikovaná.

Predstavte si stredovekú dedinu, bez existencie peňazí, v ktorej roľník vypestoval pšenicu. Potrebuje si ale podkuť svojho koňa, a tak ide za kováčom, ktorému ponúkne pšenicu výmenou za jeho službu. Kováč však pšenicu nepotrebuje – hodili by sa mu ale nové hrnce. A tak musí roľník putovať za hrnčiarom, ktorý však namiesto pšenice chce nové nohavice... presne ako v rozprávkach, uvedených v opise hodiny, a zároveň v hre, ktorú si žiaci na úvod zahrajú. Bez existencie peňazí bude roľníkovi výmena (obchod) trvať buď veľmi dlho, alebo si radšej svojho koňa – aj keď prácne a neprofesionálne – podkuje sám.

Pri výklade počas hodiny poukážte na problémy naturálnej výmeny, ktoré si žiaci sami vyskúšali počas úvodnej hry.

2. Peňažná výmena

Podstatou preňažnej výmeny je oddelenie aktov predaja a kúpy – nie je už potrebné, aby kupujúci a predávajúci naraz získavali presne ten statok, ktorí potrebujú. Základom bol vznik všeobecného ekvivalentu – tovaru, ktorý sa používal ako platidlo za všetky ostatné tovary.

Peniaze vznikli spontánne. Ľudia pri obchodovaní prichádzali na to, že sú určité veci, ktoré pri výmene každý rád prijíma. V prvej fáze boli všeobecným ekvivalentom skutočné tovary – či už vzácne dary prírody (mušličky, kožušiny...), alebo iné naturálne produkty (plátno u starých Slovanov, podľa ktorého vlastne vzniklo i slovo platiť, či dobytok u Rimanov alebo čaj v Ázii...).

Peniaze umožnili väčšiu špecializáciu a delbu práce. Roľník, ktorý potrebuje podkuť svojho koňa, príde za kováčom a ponúkne mu za jeho službu všeobecný ekvivalent – peniaze. Kováč ich rád prijme, pretože vie, že za peniaze si môže kúpiť hrnce alebo čokoľvek iné, podľa svojho želania (alebo podľa želania svojej ženy, kováčky).

V neskoršej dejinnej fáze prevzali úlohu všeobecného ekvivalentu drahé kovy. Ich výhodami bolo, že časom nestrácajú svoju hodnotu, pretože sa neopotrebovávajú, zároveň ich je možné ľahko deliť a zlievať, sú jednoducho prenosné, sú vzácne, pretože už malé množstvo predstavuje pomerne vysokú hodnotu, a ich relatívna vzácnosť je pomerne stála, keďže pravdepodobnosť objavenia nových významných nálezísk bola vždy relatívne nízka.

Samotné využívanie drahých kovov sa neskôr prejavilo do razenia mincí. Mince sa spravidla spájajú s existenciou štátnych útvarov a panovníkov. Mince však boli prijímané aj na území iných štátov, hodnotu im totiž nedodával portrét panovníka, ale obsah vzácného kovu.

Vznik bankoviek a neplnohodnotných peňazí

Doteraz sme hovorili len o peniazoch, ktoré mali hodnotu samé o sebe – či už išlo o tovar alebo o drahý kov obsiahnutý v minciach. Ďalším míľnikom vo vývoji peňazí sa stal vznik neplnohodnotných peňazí – bankoviek, ktoré vznikli súčasne so vznikom bankového systému.

Prvé banky vznikali v Taliansku a v Holandsku. Obchodníci, ktorí cestovali medzi mestami, sa obávali prepádov a rizika spojeného s prevozom väčšej hotovosti či zlata. Zložili preto zlato u obchodníka v jednom meste a ten im na oplátku vystavil potvrdenie na ich meno, že zlato sa u neho nachádza. Zmluvný obchodník v druhom meste prijal toto potvrdenie ako platidlo.

Obdobný systém vznikol i v Anglicku, kde si obchodníci z bezpečnostných dôvodov ukladali zlato v kráľovskej mincovni. Keď však v roku 1640 kráľ Karol I. zakázal mincovni vydávať obchodníkom ich zlato, ak neposkytnú kráľovskému dvoru pôžičku, obrátili sa aj anglickí obchodníci na súkromných zlatníkov.

A práve z týchto zlatníkov sa neskôr vyvinuli bankári. Zlatníci zo svojich skúseností spoznali, že nemusia vo svojich trezoroch uschovávať všetko zlato, pretože obchodníci si ho nikdy nevyzdvihli všetko naraz. Postačovalo, aby zlatníci uschovávali okolo 20 % zlata, zvyšné mohli požičiavať na úrok. Tak vznikli banky s čiastočnými rezervami. Tie získali novú pozoruhodnú schopnosť: mohli tvoriť vlastné peniaze.

Ak banka získala zlaté vklady v hodnote 1 milión libier, vydala za ne bankovky. Vedela však, že jej klienti si neprídu vybrať všetko zlato naraz, a že postačí mať v trezore zlato za 200 000 libier – zvyšné zlato mohla požičať formou ďalších bankoviek iným podnikateľom. Z jedného milióna vkladov tak banky vytvorili bankovky v hodnote 1,8 milióna libier. Nejde pritom o podvod – banky sa zaviazali vymeniť za zlato peniaze, ktoré jej budú predložené. Svoj sľub aj plnia, hoci nikto nevie, že banka v skutočnosti nemá toľko zlata, ním mohla pokryť všetky svoje bankovky.

Banky teda začali vydávať a požičiavať vlastné papierové bankovky, ktoré na požiadanie vymieňali za zlato. Išlo teda o peniaze, ktoré už boli neplnohod-

notné, no dôvera v ne bola založená na ich vymeniteľnosti za zlato. Takúto formu peňazí nazývame zlatým štandardom. Zároveň išlo o systém s čiastočnými rezervami, pretože zlata v držbe bánk nebolo toľko, aby pokryli hodnotu všetkých peňazí v obehu. Fungovanie takéhoto systému bolo založené na dôvere v banky.

Vznik centrálnych bánk

Čo sa však stalo, ak dôvera v banky náhle zmizla a ľudia sa rozhodli vybrať všetky svoje vklady naraz? Systém bánk s čiastočnými rezervami nedokázal pokryť hodnotu všetkých bankoviek v obehu. Problémom bol aj dominový efekt – ak skrachovala jedna banka, ľudia v panike začali vyberať vklady aj z ostatných bánk. Bankový systém založený len na dôvere, bol teda veľmi krehký.

K sérii bankrotov bánk došlo aj na konci 17. storočia v Anglicku. V roku 1694 tam preto skupina silných finančníkov založila Národnú banku – Bank of England. Táto banka získala ako jediná od vlády monopolné právo vydávať bankovky – stala sa emisnou bankou štátu. Ostatné komerčné banky si od nej mohli peniaze požičať. Ak nejaká komerčná banka čelila útoku vkladateľov, a nemala dosť hotovosti, centrálna banka jej peniaze požičala.

Vznikom centrálnych bánk získal štát monopol na tlač peňazí a vznikli peniaze ako zákonné platidlo. Tým sa zmenil ich celkový charakter. Peniaze už dnes nie sú založené na čistej dôvere voči ich emitentovi (vydavateľovi), ale na štátnej moci. Štát na svojom území zákonmi a výkonnou mocou zaisťuje, že sú peniaze prijímané. Logickým krokom bolo, že peniaze prestali byť vymeniteľné za zlato – štát, ktorý môže ľudí prinútiť, aby jeho peniaze akceptovali, ich nepotrebuje kryť zlatom, ani ničím iným.

Aby tento systém fungoval, štát musí tvrdo dbať o bezpečnosť peňazí a trestať falšovateľov – aby sa na jeho moci nemohli priživovať vlastnými napodobeninami bankoviek. Najväčším falšovateľom je však často paradoxne štát – vydávaním nových bankoviek do obehu (či už tlačou, alebo prostredníctvom zmien v úrokovej miere) znižuje kúpnu silu existujúcich bankoviek – spôsobuje infláciu. Tento fenomén je podrobnejšie vysvetlený v lekcii číslo 24.

Moderné peniaze

V súčasnosti majú všetky peniaze formu zákonného platidla – so súkromnými peniazmi (snáď až na poukážky typu gastrolístkov, ktorých vymeniteľnosť je však veľmi obmedzená) sa nestretávame. Rozvíjajú sa najmä bezhotovostné formy platobného styku – peniaze už nemajú ani formu bankoviek, ale len podobu elektronických zápisov na bankových účtoch; transakcie sa vykonávajú elektronicky prostredníctvom platobných prostriedkov, akými sú napríklad kreditné či debetné karty – pri platbe dôjde k odpísaniu sumy z jedného účtu a k jej pripísaniu na iný účet.

Funkcie peňazí

Peniaze nám:

- umožňujú výmenu (obchod) – rýchlejšie, jednoduchšie a bez ďalších nákladov (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako všeobecného ekvivalentu)
- umožňujú vyjadriť a merať hodnotu čohokoľvek. Keď poviem, že sveter stál 40 EUR, každý si to dokáže predstaviť, a porovnať, že je to zároveň cena desiatich vstupeniek do kina, štyroch CD-čiek známej slovenskej kapely, alebo šiestich obedov v bežnej reštaurácii (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako miery hodnoty).

Už Antoine de Saint – Exupéry priznal túto funkciu peniazom v Malom princovi.

„Ak dospelým povie: „Videl som pekný dom z červených tehál, s muškátmi v oblokoch a s holubmi na streche...“, nevedia si ten dom predstaviť. Treba im povedať: „Videl som dom za stotisíc frankov.“ Vtedy vykríknu: „To je krásne!““

- umožňujú uchovávať hodnotu – peniaze môžeme použiť vtedy, keď to potrebujeme, neskazia sa časom, nemajú lehotu spotreby (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako uchovávateľa hodnoty).



Metodický úvod

Prostredníctvom tejto lekcie by si žiaci mali uvedomiť význam existencie peňazí. Ide o veľmi stručný úvod do problematiky peňazí a peňažného trhu.

V tejto lekcii sa nevenujeme hlbšie otázkam menového trhu, tvorby peňazí bankami, ani fungovaniu peňažného trhu – z hľadiska úvodu do ekonómie ako vedy pre potreby podnikateľského vzdelávania by išlo o nadbytočný výklad, ktorý je navyše z podnikovohospodárskeho pohľadu podrobne vysvetlený v iných moduloch sady učebníc podnikateľského vzdelávania. Ak však máte o túto tému záujem, môžete nájsť niektoré vhodné podklady pre jej výučbu v učebnici Ekonómia pre učiteľov, ktorú s podporou Európskeho sociálneho fondu vydala Nadácia F. A. Hayeka Bratislava v roku 2007.

Základom tejto lekcie je hra „Uľahčujú peniaze výmenu?“, ktorou môžete otvoriť celú hodinu, a to aj bez toho, aby ste žiakom vysvetľovali teóriu – podstatu, vývoj či funkcie peňazí.

1. Úvod hodiny a prezentácia hlavnej myšlienky

Otvorte hodinu rozprávkou O sliepke a kohútikovi, prípadne rozprávkou O starčekovi, ktorý menil až vymenil...

Podstatou prednesu ktorejkoľvek z týchto dobre známych ľudových rozprávok pre malé deti je poukázať na problém naturálnej výmeny – ako dlho trvá zladať potreby a želania viacerých ekonomických subjektov, kým dosiahneme svoj žiadaný cieľ.

Voľne nadviazať (alebo uvedené rozprávky úplne nahradiť) môžete fiktívnym príbehom z vlastného života. Rozprávanie môže znieť napríklad takto: „Včera popoludní som bola u kaderníka a náhle (uprostred strihania) som začala uvažovať nad tým, že so sebou možno nemám peňaženku. Oblial ma studený pot a predstavila som si, ako by bola kaderníčka prekvapená, keby som jej namiesto peňazí ponúkla, že jej za ostrihanie prednesiem hodinu ekonómie. Asi by takýto návrh odmietla, ale možno by povedala, že nemá záujem, ale že by potrebovala opraviť chladničku. Musela by som teda zájsť za opravárom chladničiek a požiadať ho, či by neopravil chladničku kaderničke, a ja by som ho na oplátku odučila jednu hodinu ekonómiu...“

Žiaci spravidla ochotne rozvíjajú príbeh ďalej. Povedzte im, že si zahráte hru, ktorá zobrazuje podobnú situáciu.

2. Ekonomická hra „Uľahčujú peniaze výmenu?“

Rozdajte žiakom náhodne kartičky s pokynmi k hre „Uľahčujú peniaze výmenu?“

Vyzvite žiakov, aby sa pokúsili čo najrýchlejšie uspokojiť svoje potreby, opísané na kartičke. Komu sa to podarí ako prvému, bude odmenený.

Žiaci sa môžu voľne pohybovať po triede a začať obchodovať. Na začiatku spravidla niekoľkokrát neuspeli. Môže sa stať, že vám prídu oznámiť, že hra nefunguje. Niektorí z nich stratia o hru záujem.

Spravidla sa ale v triede vždy nájdu aspoň dvaja žiaci, ktorí pochopia, že je potrebné vytvoriť skupinu, že potreby tvoria uzavretý reťazec. Títo žiaci potom začnú organizovať skupinu - lákať spolužiakov, ktorých potrebujú do reťazca. Tí však nemusia byť vždy ochotní sa do hry zapojiť, treba ich motivovať. Vzťahy medzi žiakmi, ich vzájomné sympatie a antipatie, taktiež zohrávajú svoju úlohu.

Po úspešnom vytvorení aspoň jednej skupiny odmeňte žiakov, ktorým sa ako prvým podarilo vytvoriť reťazec a uspokojiť potreby všetkých svojich členov.

Pokračujte vo vyhodnotení hry formou kladenia otázok žiakom. Predpokladané správne odpovede žiakov sú v texte vyznačené kurzívou.

- Koľko transakcií museli počas uskutočniť, aby uspokojili svoje potreby?
Dosť veľa, nebolo to príliš pohodlné, bolo to pomerne zložité.
- Kto ako prvý inicioval výmenu?
Nespokojný majiteľ motorovej píly.
- Koľko transakcií by stačilo, keby sme mali peniaze?
Menej. Majiteľ motorovej píly by prišiel za majiteľom MP3 prehrávača, a jednoducho by ho od neho kúpil za cenu rovnú cene zájazdu do Bulharska (po ktorom túžil majiteľ MP3 prehrávača).
- Potrebovali ste organizátora?
Áno, bez neho by sme sa asi neboli dohodli.
- Keby ste mali pri vašom obchodovaní peniaze, potrebovali by ste organizátora?

Nie. Nespokojný majiteľ motorovej píly by šiel za majiteľom MP3 prehrávača a ponúkol by mu zaň peniaze. Ten by ich ochotne prijal, pretože za peniaze si môže kúpiť čokoľvek.

- Ako ste získavali tých, ktorých ste potrebovali do systému?

Museli sme ich motivovať a presviedčať.

- Boli dôležité medziľudské vzťahy (sympatie a antipatie)?

Pravdepodobne áno.

- Hrali by tieto vzájomné vzťahy rovnakú rolu, keby ste nemali peniaze?

Nie.

- Bez existencie peňazí teda musíte, podobne ako v rozprávke, ktorú sme počuli v úvode hodiny, zisťovať a náročne zladzovať potreby mnohých ľudí, presviedčať ich, aby sa zapojili do zložitého reťazca rôznych čiastkových transakcií. Peniaze však umožňujú vzájomnú spoluprácu ľudí, ktorí sa navzájom ani nepoznajú a nie je medzi nimi ani žiaden vzťah. Vďaka tomu, že peniaze fungujú ako takzvaný „všeobecný ekvivalent“ – čiže tovar, ktorý je možno vymeniť za každý iný tovar a v ktorom je možné vyjadriť hodnotu akéhokoľvek iného tovaru, nemusia ľudia strácať čas zložitými transakciami.

Niekedy však počúvame, že za všetko zlo na svete môžu peniaze. Súhlasíte s týmto tvrdením?

Názory žiakov sa môžu rôzniť. Zdôraznite žiakom, že peniaze nie sú ničím iným, než nástrojom v ľudských rukách. Azda okrem výnimky v prípade zberateľov – numizmatikov – peniaze samé o sebe nemajú žiadnu hodnotu – sú to len papieriky potlačené farbou – hodnotu majú len veci, na kúpu ktorých peniaze použijeme. A mamon – túžba po nových veciach a po maximálnej spotrebe – by predsa so zrušením peňazí nevymizla. Predstavte si však, ako by sa zhoršilo fungovanie celej spoločnosti.

- Je pravda, že peniaze môžu byť dobrý sluha, ale zlý pán?

Samozrejme. Opäť však platí, že to nie je vina peňazí samotných...

4. Formou výkladu, do ktorého necháte žiakov aktívne sa zapájať, načrtnite historický vývoj peňazí.

S využitím učiva uvedeného v úvodnej časti tejto lekcie prejdite vývojom od naturálnej výmeny cez tovarovú, drahé kovy, až po peniaze v dnešnej podobe.

Nezabudnite zdôrazniť vzájomný vzťah medzi vznikom peňazí a špecializáciou a deľbou práce. Bez peňazí by sa spoločnosť nemohla rozvíjať, pretože naturálna výmena bráni rozvoju špecializácie. So vznikom peňazí však zároveň vznikol aj tlak na väčšiu deľbu práce a špecializáciu, začal sa rozvíjať obchod.

Nezabudnite vysvetliť rozdiel medzi plnohodnotnými a neplnohodnotnými peniazmi, vznik systému čiastočných rezerv, spôsob, akým banky tvoria peniaze, vznik centrálnych bánk.

5. Na záver hodiny zhodnotte funkcie a význam peňazí.

Nezabudnite zdôrazniť najmä tieto body:

- Ako vznikli peniaze?

Peniaze vznikli prirodzene, ako dôsledok deľby práce a špecializácie – a neskôr samé väčšiu deľbu práce a špecializáciu umožnili.

- Čo je pre peniaze najdôležitejšie?

Že im ľudia dôverujú a vedia, že ich kedykoľvek môžu vymeniť za to, čo potrebujú.

- Aké funkcie plnia peniaze?

Umožňujú nám výmenu (obchod) – rýchlejšie, jednoduchšie a bez ďalších nákladov (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako všeobecného ekvivalentu).

Umožňujú nám vyjadriť a merať hodnotu čohokoľvek. Keď poviem, že sveter stál 40 EUR, každý si to dokáže predstaviť a porovnať, že je to zároveň cena desiatich vstupeniek do kina, štyroch CD-čiek známej slovenskej kapely, alebo šiestich obedov v bežnej reštaurácii (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako miery hodnoty).

Umožňujú nám uchovávať hodnotu – peniaze môžeme použiť vtedy, keď to potrebujeme, neskazia sa časom, nemajú lehotu spotreby (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako uchovávateľa hodnoty).



Hra „Uľahčujú peniaze výmenu?“ - hracie karty

Motorová píla

- **nespokojný majiteľ** -

vymeň motorovú pílu za MP3 prehrávač

Dve kilá belgickej čokolády

- **spokojný majiteľ** -

vymeň len za dve vstupenky do aquaparku

Strieborný prsteň

- **spokojný majiteľ** -

vymeň len za zlaté pero

Slnečné okuliare

- **spokojný majiteľ** -

vymeň len za sako s nohavicami

MP3 prehrávač

- **spokojný majiteľ** -

vymeň len za zájazd do Bulharska

Dve vstupenky do aquaparku

- **spokojný majiteľ** -

vymeň len za intenzívny kurz francúzštiny

Zlaté pero

- **spokojný majiteľ** -

vymenť len za dve kilá belgickej čokolády

Sako s nohavicami

- **spokojný majiteľ** -

vymeň len za strieborný prsteň

Zájazd do Bulharska

- **spokojný majiteľ** -

vymeň len za slnečné okuliare

Intenzívny kurz francúzštiny

- **spokojný majiteľ** -

vymeň len za motorovú pílu



Rozprávky

Rozprávka o kohútikovi a sliepočke

Sliepočka a kohútik sa vybrali do záhrady. Ako tak chodia hore-dolu, našli pod kríčkom trnku. Prvá ju zazrela sliepočka, uchytila ju do zobáčka, že ju prehltne. Ale kohútik sliepočku dobol a chcel jej trnku vziať. Sliepočka ju chytro prehltla, lenže trnka jej ostala v gágore trčať a milá sliepočka počala sa drhnúť. Kohútik v strachu bežal chytro k studni a volá:

- Studňa, studňa, daj vody! - Komu vody? - opýtala sa studňa. - Sliepke vody, zadrhla sa trnkou, - nariekal kohútik.

Ale studňa mu povedala: - Ja ti nedám vody, kým mi nedonesieš od panej kľúče.

Čo mal neborák kohútik robiť? Bežal k panej.

- Pani, pani, daj kľúče, - prosil ju.

- Komu kľúče? - opýtala sa pani.

- Studni kľúče, - vraví kohútik.

- Načo kľúče? - dozvedala sa pani.

- Aby studňa vody dala.

- Komu vody? - chcela vedieť pani.

- Sliepke vody, zadrhla sa trnkou, - nariekal kohútik.

Ale pani mu povedala:

- Ja ti nedám kľúče, kým mi nedonesieš od pána list.

Čo mal neborák kohútik robiť? Bežal k pánovi.

- Pane, pane, piš list, - prosil ho.

- Komu list? - opýtal sa pán.

- Panej list, aby pani kľúče dala, - vraví kohút.

- Komu kľúče? - chcel vedieť pán.

- Studni kľúče, aby studňa vody dala.

- Komu vody? - nedalo pánovi pokoja.

- Sliepke vody, zadrhla sa trnkou, - nariekal kohútik.

Ale pán mu povedal:

- Ja ti nedám list, kým mi nedonesieš od husi pero.

Čo mal neborák kohútik robiť? Bežal za húskou.

- Húska, húska, daj pero, - prosil ju.

- Komu pero? - opýtala sa hus.

- Pánovi pero, aby pán list písal, - vraví kohútik.

- Komu list? - chcela vedieť hus.

- Panej list, aby pani kľúče dala.

- Komu kľúče? - nedalo husi pokoja.

- Studni kľúče, aby studňa vody dala, - povedá kohútik.

- Komu vody? - súri hus.

- Sliepke vody, zadrhla sa trnkou, - nariekal kohútik.

Ale hus mu povedala:

- Ja ti nedám pero, kým mi nedonesieš od kosca trávy.

Čo mal neborák kohútik robiť? Bežal za koscom.

- Kosec, kosec, daj trávu, - prosil ho.

- Komu trávu? - opýtal sa kosec.

- Husi trávu, aby hus pero dala, - vraví kohútik.

- Komu pero? - chcel vedieť kosec.

- Pánovi pero, aby pán list písal.

- Komu list? - nedalo koscovi pokoja.

- Panej list, aby pani kľúče dala, - povedá kohútik.

- Komu kľúče? - súri kosec.

- Studni kľúče, aby studňa vody dala, - žalostil kohútik.

- Komu vody? - dozvedal sa kosec.

- Sliepke vody, zadrhla sa trnkou, - nariekal kohútik.

Ale kosec mu povedal:

- Ja ti nedám trávy, kým mi nedonesieš od pekára chleba.

Čo mal neborák kohútik robiť? Bežal za pekárom.

- Pekár, pekár, daj chleba, - prosil ho.

- Komu chleba? - opýtal sa pekár.

- Koscovi chleba, aby kosec trávy dal, - vraví kohútik.

- Komu trávy? - chcel vedieť pekár.

- Husi trávy, aby hus pero dala.

- Komu pero? - nedalo pekárovi pokoja.

- Pánovi pero, aby pán list písal, - povedá kohútik.

- Komu list? - súri pekár.

- Panej list, aby pani kľúče dala, - žalostí kohútik.

- Komu kľúče? - dozvedal sa pekár.

- Studni kľúče, aby studňa vody dala, - rečie kohútik.

- Komu vody? - zvolal pekár.

- Sliepke vody, zadrhla sa trnkou, - nariekal kohútik.

Ale pekár mu povedal:

- Ja ti chleba nedám, kým mi nedonesieš od horára dreva.

Čo mal neborák kohútik robiť? Bežal k horárovi.

- Horár, horár, daj dreva, - prosil ho.

- Komu dreva? - opýtal sa horár.

- Pekárovi dreva, aby pekár chleba dal, - vraví kohútik.

- Komu chleba? - chcel vedieť horár.

- Koscovi chleba, aby kosec trávy dal.

- Komu trávy? - nedalo horárovi pokoja.

- Husi trávy, aby hus pero dala, - povedá kohútik.

- Komu pero? - súri horár.

- Pánovi pero, aby pán list písal, - žalostí kohútik.

- Komu list? - dozvedal sa horár.

- Panej list, aby pani kľúče dala, - rečie kohútik.

- Komu kľúče? - zvolal horár.

- Studni kľúče, aby studňa vody dala, - šepol kohútik.

- Komu vody? - chcel vedieť horár.

- Sliepke vody, zadrhla sa trnkou, - nariekal kohútik.

Horár sa zľutoval a dal pekárovi dreva, pekár dal koscovi chleba, kosec dal husi trávy, húska dala pánovi pero, pán dal panej list, pani dala studni kľúče, studňa dala kohútovi vody, sliepočka sa napila, trnka jej vyskočila z gágora a kohút sa podnes s ňou vodí.



Rozprávka o tom, ako starček menil, až vymenil

Kúpil sa bohatý kupec v rieke, dostal sa do hĺbočiny a začal sa topiť. Išiel okolo starček, začul krik, pribehol a kupca z vody vytiahol. Kupec za odmenu pozval starčeka k sebe do mesta, pohostil ho a daroval mu kus zlata veľký ako konská hlava. Starček vzal zlato a išiel domov. Cestou stretol koniara, ktorý hnal stádo koní: „Dobry deň, starček, odkiaľ ideš?“

„Z mesta, od bohatého kupca.“

„A čo ti kupec dal?“ „Kus zlata ako konská hlava.“

„Daj mi zlato a vyber si najlepšieho koňa!“ Vybral si starček najlepšieho koňa, poďakoval sa a šiel svojou cestou. Ako tak ide, naproti nemu pastier voly ženie: „Dobry deň, starček, odkiaľ ideš?“ „Z mesta, od bohatého kupca.“

„A čo ti kupec dal?“

„Kus zlata ako konská hlava.“

„A kde je to zlato?“ „Vymenil som ho za koňa!“

„Vymeň mi koňa za vola, ktorého chceš!“ Starček si vybral vola, poďakoval a šiel svojou cestou. Ide, ide a naproti nemu bača ženie stádo oviec: „Dobry deň, starček, odkiaľ ideš?“

„Z mesta, od bohatého kupca.“

„A čo ti kupec dal?“ „Kus zlata ako konská hlava.“

„A kde je to zlato?“ „Vymenil som ho za koňa!“

„A kde je ten kôň?“ „Vymenil som ho za vola!“

„Vymeň mi vola za barana, ktorého chceš!“ Starček si vybral najlepšieho barana, poďakoval a šiel svojou cestou. Ako tak ide, naproti nemu gazda ženie stádo prasiat: „Dobry deň, starček, odkiaľ ideš?“ „Z mesta, od bohatého kupca.“

„A čo ti kupec dal?“ „Kus zlata ako konská hlava.“

„A kde je to zlato?“ „Vymenil som ho za koňa!“

„A kde je ten kôň?“ „Vymenil som ho za vola!“

„A kde je ten vôl?“ „Vymenil som ho za barana!“

„Vymeň mi barana za prasa, ktoré chceš!“ Starček si vybral najlepšie prasa, poďakoval a šiel svojou cestou. Ako tak ide, stretne podomového obchodníka s košom na chrbte: „Dobry deň, starček, odkiaľ ideš?“ „Z mesta, od bohatého kupca.“

„A čo ti kupec dal?“ „Kus zlata ako konská hlava.“

„A kde je to zlato?“ „Vymenil som ho za koňa!“

„A kde je ten kôň?“ „Vymenil som ho za vola!“

„A kde je ten vôl?“ „Vymenil som ho za barana!“

„A kde je ten baran?“ „Vymenil som ho za prasiatko!“

„Vymeň mi prasiatko za ihlu a vyber si, ktorú chceš.“ Vybral si starček najkrajšiu ihlu, poďakoval sa a šiel domov. Chcel si skrátiť cestu, preliezal cez plot a ihlu stratil.

Vybehla starenka naproti starčekovi: „Ach, holúbok môj,

dobré, že si už doma! Bez teba by som sa tu bola utrápila. No, rozprávaj, bol si u kupca?“ „Bol.“

„A čo ti kupec dal?“ „Kus zlata ako konská hlava.“

„A kde je to zlato?“ „Vymenil som ho za koňa!“

„A kde je ten kôň?“ „Vymenil som ho za vola!“

„A kde je ten vôl?“ „Vymenil som ho za barana!“

„A kde je ten baran?“ Vymenil som ho za prasiatko.“

„A kde je to prasiatko?“ „Vymenil som ho za ihlu. Chcel som ti, starenka, priniesť darček, ale preliezal som cez plot a ihlu som stratil.“

„No, chválaboju, holúbok môj, že si sa ty sám vrátil. Poďme do izby večerať!“ A starček so starenkou žijú šťastne aj bez zlata.



Peniaze a ich úloha v ekonomike

Pred vynájdením peňazí fungoval obchod medzi ľudskými spoločenstvami len na princípe naturálnej výmeny - výmeny tovaru za tovar.

Naturálna výmena bola brzdou rozvoja spoločnosti, keďže neumožňovala rozsiahlejšiu kooperáciu, hlbšiu špecializáciu a delbu práce. Jednotliví ľudia, rodiny alebo kmene sa museli snažiť byť sebestační vo výrobe všetkých statkov a služieb, pretože ich vzájomná výmena bola veľmi komplikovaná.

Predstavte si stredovekú dedinu, bez existencie peňazí, kde roľník vypestoval pšenicu. Potrebuje si ale podkúť svojho koňa, a tak ide za kováčom, ktorému ponúkne pšenicu výmenou za jeho službu. Kováč však pšenicu nepotrebuje – hodili by sa mu ale nové hrnce. A tak musí roľník putovať za hrnčiarom, ktorý však namiesto pšenice chce nové nohavice... odvíja sa nám takmernekonečný príbeh. Bez existencie peňazí bude roľníkovi výmena (obchod) trvať buď veľmi dlho. Možno si radšej svojho koňa – aj keď prácne a neprofesionálne – podkuje sám.

Peniaze vznikli spontánne.

Ľudia pri obchodovaní prichádzali na to, že sú určité veci, ktoré pri výmene každý rád prijíma – nazývame ich všeobecnými ekvivalentmi..

Najprv išlo o skutočné tovary – či už o vzácne dary prírody (mušličky, kožušiny...), alebo o iné naturálne produkty (plátno u starých Slovanov, podľa ktorého vlastne vzniklo i slovo platiť, či dobytok u Rimanov).

V neskoršej dejinnej fáze prevzali úlohu všeobecného ekvivalentu drahé kovy. Na rozdiel od tovarov nestrácali hodnotu, dali sa ľahko deliť a zlievať, boli prenosné, vzácne, a ich hodnota bola pomerne stála.

Samotné využívanie drahých kovov sa neskôr predstavilo do razenia mincí. Mince sa spravidla spájajú s existenciou štátnych útvarov a panovníkov. Mince však boli prijímané aj na území iných štátov, hodnotu im totiž nedodával portrét panovníka, ale obsah vzácného kovu.

Peniaze umožnili väčšiu špecializáciu a delbu práce. Roľník, ktorý potrebuje podkúť svojho koňa, príde za kováčom a ponúkne mu za jeho službu všeobecný ekvivalent – peniaze. Kováč ich rád prijme, pretože vie, že za peniaze si môže kúpiť hrnce alebo čokoľvek iné, podľa svojho želania (alebo podľa želania svojej ženy, kováčky).

Aj vaša učiteľka za svoj výkon dostane peniaze, a môže za ne ísť do kaderníctva – nemusí kaderníčke ponúkať, že výmenou za nový účes ju odučí hodinu ekonómie. Ani vy sami nemusíte v čajovni, či na diskotéke platiť vlastnými či cudzími službami, stačí vám vytiahnuť peňaženku.

A vôbec, mohli by čajovne a diskotéky a školy s učiteľkami ekonómie vôbec existovať, ak by nebolo peňazí? Predstavte si dnešný svet bez peňazí. Aký by bol? Akými službami alebo tovarmi by vaši rodičia mohli zaplatiť za šaty, stravu, byt, ak by neexistovali peniaze?

Fungovanie modernej spoločnosti bez peňazí nie je možné. Peniaze nie sú dobré ani zlé, sú len nástrojom, ktorý umožňuje obchodovať, umožňuje, aby sa každý z nás špecializoval na jednu činnosť.

Tovary, drahé kovy, mince – to všetko boli **plnohodnotné** peniaze. Samé o sebe mali hodnotu, pretože boli cenné.

V Anglicku však vznikli prvé neplnohodnotné peniaze – bankovky. Obchodníci z bezpečnostných dôvodov ukladali zlato u súkromných zlatníkov. Zložili svoje zlato u zlatníka, ten im o tom vydal potvrdenie, ktorým mohli zaplatiť – a vznikli prvé bankovky. Zatiaľ ešte boli plne kryté zlatom.

Zlatníci však zo svojich skúseností čoskoro spozorovali, že nemusia vo svojich trezoroch uschovávať všetko zlato. Obchodníci si ho totiž nikdy neprišli vyzdvihnúť všetci všetko naraz. Postačovalo, aby zlatníci uschovávali okolo 20 percent zlata, zvyšné mohli požičiavať na úrok. Tak vznikli banky s čiastočnými rezervami.

Ak zlatník - banka získal zlato v hodnote 1 milión libier, vydal za ne bankovky. Vedel však, že klienti si neprídu vybrať všetko zlato naraz a že postačí mať v trezore zlato za 200 000 libier – zvyšné zlato mohol požičať formou ďalších bankoviek iným podnikateľom.

Z jedného milióna vkladov tak banky vytvorili bankovky v hodnote 1,8 milióna libier. Každá bankovka tak bola krytá len čiastočne. Nejde však o podvod – veď banky sa zaviazali vymeniť za zlato tie peniaze, ktoré jej budú predložené. Svoj sľub aj plnia, hoci nikto nevie, že banka v skutočnosti nemá toľko zlata, ním mohla pokryť všetky svoje bankovky.

Banky teda začali vydávať a požičiavať vlastné papierové bankovky, ktoré na požiadanie vymieňali za zlato. Išlo teda o peniaze, ktoré už boli **neplnohodnotné**, no dôvera v ne bola založená na ich vymeniteľnosti za zlato. Takúto formu peňazí nazývame zlatým štandardom. Zároveň išlo o systém s čiastočnými rezervami, pretože zlata v držbe bánk nebolo toľko, aby pokryli hodnotu všetkých peňazí v obehu. **Fungovanie takéhoto systému bolo založené na dôvere v banky.**

Čo sa však stalo, ak dôvera v banky náhle zmizla a ľudia sa rozhodli vybrať všetky svoje vklady naraz? Systém bánk s čiastočnými rezervami nedokázal pokryť hodnotu všetkých bankoviek v obehu. Problémom bol aj dominový efekt – ak skrachovala jedna banka, ľudia v panike začali vyberať vklady aj z ostatných bánk. Bankový systém, založený len na dôvere, bol teda veľmi krehký.

K sérii bankrotov bánk došlo aj na konci 17. storočia v Anglicku. V roku 1694 tam preto skupina silných finančníkov založila Národnú banku – Bank of England. Táto banka získala ako jediná od vlády monopolné právo vydávať bankovky – stala sa emisnou bankou štátu. Ostatné komerčné banky si od nej mohli peniaze požičať. Ak nejaká komerčná banka čelila útoku vkladateľov, a nemala dosť hotovosti, centrálna banka jej peniaze požičala.

Vznikom centrálnych bánk štát získal **monopol na tlač peňazí** a vznikli **peniaze ako zákonné pla-**

tidlo. Tým sa zmenil ich celkový charakter.

Peniaze už dnes nie sú založené na čistej dôvere voči ich emitentovi (vydavateľovi), ale na štátnej moci. Štát na svojom území zákonmi a výkonnou mocou zaisťuje, že sú peniaze prijímané. Logickým krokom bolo, že peniaze prestali byť vymeniteľné za zlato – štát, ktorý môže ľudí prinútiť, aby jeho peniaze akceptovali, ich nepotrebuje kryť zlatom, ani ničím iným.

Dnes sa rozvíjajú najmä bezhotovostné formy platobného styku. Peniaze už často nemajú ani len formu bankoviek, ale len podobu elektronických zápisov na bankových účtoch; transakcie sa vykonávajú elektronicky prostredníctvom platobných prostriedkov, akými sú napríklad kreditné či debetné karty – pri platbe dôjde k odpísaniu sumy z jedného účtu a k jej pripísaniu na iný účet.

Peniaze nám:

- umožňujú výmenu (obchod) – rýchlejšie, jednoduchšie a bez ďalších nákladov (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako všeobecného ekvivalentu)
- umožňujú vyjadriť a merať hodnotu čohokoľvek. Keď poviem, že sveter stál 40 EUR, každý si to dokáže predstaviť, a porovnať, že je to zároveň cena desiatich vstupeniek do kina, štyroch CD-čiek známej slovenskej kapely, alebo šiestich obedov v bežnej reštaurácii (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako miery hodnoty).
- umožňujú uchovávať hodnotu – peniaze môžeme použiť vtedy, keď to potrebujeme, neskazia sa časom, nemajú lehotu spotreby (ekonómovia hovoria o funkcii peňazí ako uchovávateľa hodnoty).

DOMÁCA ÚLOHA



Nájdite v dennej tlači aspoň jeden článok o makroekonomických ukazovateľoch (napríklad HDP, inflácia, nezamestnanosť, priemerné mzdy....). Článok si vystrihnite a nalepte do svojho zošita.

POUŽITÁ LITERATÚRA

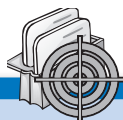


Zdroje štúdia neboli zadane.

Ekonomický svet okolo nás

Alebo ako rozumieť tomu, čo sa o ekonomike píše v novinách

CIEĽ LEKCIE



Žiaci pochopia a dokážu vysvetliť základné pojmy z oblasti ekonomických ukazovateľov – ekonomický rast (HDP), nezamestnanosť, inflácia. Žiaci dokážu analyzovať ekonomické dáta a ekonomické trendy. Žiaci pochopia a dokážu vysvetliť význam hospodárskej politiky vlády. Pochopia a dokážu vysvetliť, ako obdobia ekonomického rastu a recesie ovplyvňujú životy ľudí, vrátane ich vlastných.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Úroveň príjmov, zamestnanosti a cien na úrovni krajiny je ovplyvňovaná komplexom spotrebných a výrobných rozhodnutí všetkých domácností, podnikov, vládnych inštitúcií a ostatných ekonomických subjektov. Hospodárska úroveň krajiny je meraná prostredníctvom hrubého domáceho produktu. Jeho vývoj je ukazovateľom hospodárskeho rastu krajiny. Nezamestnanosť vytvára náklady pre jednotlivcov, ale aj pre spoločnosť ako takú. Neočakávaná inflácia zasa vedie k prerozdeleniu príjmov – vytvára náklady pre jednu skupinu ľudí a obohacuje iné skupiny ľudí. Inflácia môže viesť k zníženiu životnej úrovne a hospodárskeho rastu, pretože jednotlivci a organizácie začnú využívať časť produktívnych zdrojov na to, aby sa ochránili pred neistým vývojom cien v budúcnosti. Vládna fiskálna (rozpočtová) politika a menová politika vykonávaná centrálnou bankou ovplyvňujú celkovú úroveň zamestnanosti, príjmov a cien.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine prikážte žiakom, aby v dennej tlači každý z nich našiel aspoň jeden článok o makroekonomických ukazovateľoch (napríklad HDP, inflácia, nezamestnanosť, priemerné mzdy...). Každý žiak si článok vystrihne a nalepí do svojho zošita.

20

ZÁKLADNÉ POJMY



- ekonomický cyklus
- hrubý domáci produkt
- ekonomický rast – rast HDP
- recesia
- inflácia – rast cien
- nezamestnanosť
- fiskálna politika a monetárna politika

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitky

Metódy

- výklad
- diskusia
- individuálna práca
- moderovaný rozhovor

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad 20
2. Diskusia..... 10
3. Riešenie ekonomických príkladov. 10
4. Zhrnutie a opakovanie..... 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma
Základy ekonómie

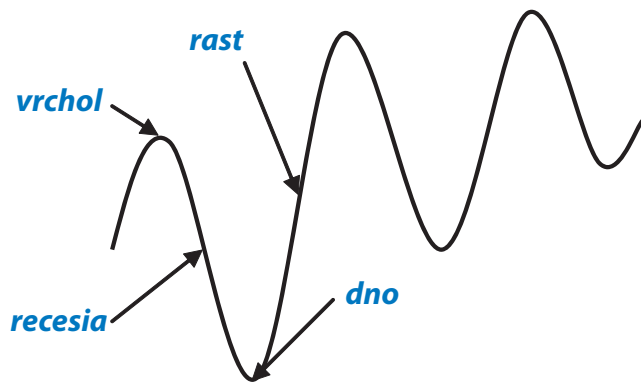


Hospodársky cyklus

Noviny, televízie i ďalšie médiá nás takmer denne bombardujú správami o hospodárskom vývoji, o raste HDP a o hospodárskych krízach a poklesoch na burzách, o raste cien a o nezamestnanosti. Údaje o základných ekonomických ukazovateľoch sú všade okolo nás, sú predmetom politických debát a volebných programov, ale aj každodenných rozhovorov. Žiaci, ale aj dospelí, by týmto správam mali rozumieť a mali by chápať, že hoci sa z grafov nenajeme, vývoj ekonomických ukazovateľov vplyva aj na ich životy.

Všetky základné ukazovatele na úrovni ekonomiky v podstate len odrážajú a zároveň ovplyvňujú rozhodnutia jednotlivých ľudí a firiem o tom, kedy a koľko budú nakupovať, míňať, sporiť, investovať a vyrábať.

Hospodársky cyklus je vlastne radom rastov a poklesov reálneho (t.j. o infláciu upraveného) hrubého domáceho produktu (HDP). HDP je základným meradlom produkcie, resp. príjmu na úrovni ekonomiky.



Hospodársky cyklus zvyčajne pozostáva zo štyroch fáz: fáza rastu (expanzie), dosiahnutie vrcholu, fáza poklesu (recesie), dosiahnutie dna. Po dosiahnutí dna začne opäť expanzia, a celý cyklus sa opakuje. Cieľom hospodárskej politiky je dosiahnuť čo najstabilnejšie obdobie celkového rastu a minimalizáciu jednotlivých výkyvov.

Počas obdobia expanzie rastie celková produkčná kapacita ekonomiky a rastie hrubý domáci produkt. Zároveň sa znižuje nezamestnanosť (resp. rastie zamestnanosť). Mzdy, ale aj ceny, majú zvyčajne tendenciu rásť. Počas obdobia recesie (poklesu) je vývoj

spravidla opačný: HDP stagnuje alebo sa dokonca znižuje, nezamestnanosť rastie, mzdy a ceny klesajú alebo sa ich rast výrazne spomalí.

Ako vzniká cyklický vývoj ekonomiky? Neexistuje žiaden ekonomický zákon alebo žiadne pravidlo, ktoré by hovorilo, že ekonomika sa musí vyvíjať v takýchto cykloch. História ale ukazuje, že štyri fázy hospodárskeho cyklu sa s väčšou či menšou razanciou opakujú v každej krajine s trhovou ekonomikou.

Hrubý domáci produkt

Hrubý domáci produkt vyjadruje hodnotu všetkých konečných statkov a služieb vyprodukovaných na území jednej krajiny za jeden kalendárny rok. Zároveň ho môžeme spočítať aj ako súhrn všetkých príjmov všetkých ekonomických subjektov na území jednej ekonomiky (a teda aj ako súhrn všetkých výdavkov). V ďalšom texte budeme v rovnakom význame využívať pojmy príjmy aj produkcia na úrovni ekonomiky.

Hrubý domáci produkt je vyjadrený v peňažných jednotkách. Neexistuje totiž iný spôsob, ako spočítať hodnotu všetkých vyprodukovaných tovarov a služieb – jabĺk, hrušiek, traktorov, a podobne – než spočítaním ich cien, za ktoré sa obchodujú. Preto, ak chceme zachovať porovnateľnosť údajov o HDP, musíme rozlišovať medzi HDP v bežných cenách (nominálne HDP) a HDP v stálych cenách (reálny HDP). Pri nominálnom HDP sú všetky tovary a služby (resp. príjmy a výdavky) oceňované v cenách, ktoré boli bežné v danom roku. Pri reálnom HDP očisťujeme tento výpočet o infláciu – oceňujeme všetky tovary a služby v stálych cenách jedného predchádzajúceho referenčného obdobia (napríklad v cenách roku 2000).

Pri hrubom domacom produkte sa spravidla sleduje jeho vývoj v jednotlivých štvrtrokoch a jeho ročný vývoj.

Nezamestnanosť

Nezamestnanosť je vyjadrená mierou nezamestnanosti. Tá predstavuje pomer (percento) všetkých ľudí, ktorí nemajú prácu, no sú zároveň ochotní a schopní pracovať a aktívne si prácu hľadajú. Absolvent vašej strednej školy, ktorý si po ukončení

štúdia bude hľadať prácu, bude nezamestnaný. Absolvent, ktorý síce prácu mať nebude, no ani sa o ňu nebude zaujímať a nebude chcieť pracovať, sa medzi nezamestnaných počítať nebude.

Nezamestnanosť môže byť spôsobená viacerými faktormi. Ide o dočasnú nezamestnanosť spôsobenú tým, že ľudia menia jednu prácu za druhú alebo sezónnymi výkyvmi v dopyte po práci (frikčná nezamestnanosť), o dočasnú nezamestnanosť spôsobenú zmenou požiadaviek trhu práce na zručnosti a vzdelanie zamestnancov (štruktúrna nezamestnanosť), a o nezamestnanosť spôsobenú cyklickým vývojom hospodárstva (cyklická nezamestnanosť).

Miera nezamestnanosti sa sleduje každý mesiac. Okrem miery nezamestnanosti, ktorú sleduje Štatistický úrad prostredníctvom dotazníkových prieskumov, sa využíva aj miera nezamestnanosti vyhlasovaná Úradom práce, sociálnych vecí a rodiny (vyjadruje počet osôb registrovaných na úradoch práce) a takzvaná sezónne očistená miera nezamestnanosti, ktorá je upravená o sezónne vplyvy.

Inflácia

Inflácia predstavuje rast celkovej cenovej hladiny. Keď sa zmení cena nejakého tovaru, napríklad jablka, nejde ešte o infláciu. O inflácii hovoríme až vtedy, ak sa zvýšia ceny väčšiny alebo všetkých tovarov a služieb v ekonomike. Opačkom inflácie je deflácia – pokles celkovej cenovej hladiny.

Infláciu najčastejšie meriame prostredníctvom indexov spotrebiteľských cien. Vládna inštitúcia, najčastejšie centrálna banka, zostaví zoznam vybraných tovarov a služieb (takzvaný „spotrebiteľský kôš“) a sleduje, ako sa v čase menia ceny týchto tovarov a služieb. Inflácia sa väčšinou porovnáva na ročnej báze (ako percentuálna zmena cien oproti rovnakému mesiacu predchádzajúceho roka), alebo na mesačnej báze (zmena cien oproti minulému mesiacu).

Zatiaľ čo nezamestnanosť vytvára náklady pre celú spoločnosť a pre všetkých jednotlivcov, ktorí sú ňou postihnutí, pri inflácii je vyjadrovanie jej nákladov zložitejšie. Inflácia totiž v prvom rade spôsobuje prerozdelenie príjmov – škodí jednej skupine ľudí a prospieva inej skupine ľudí. Infláciou sú najviac

postihnutí veritelia a investori (hodnota ich investície či úveru, ktorý poskytnú, sa znižuje) a získavajú ňou dlžníci, ktorí si požičali za fixný úrok (v reálnom vyjadrení vracajú menej, než si požičali). Vyššia miera inflácie škodí najmä tým sociálnym skupinám, ktoré majú fixné príjmy (štátni zamestnanci, učitelia, dôchodcovia...).

Z ekonomického hľadiska je najviac škodlivá neočakávaná inflácia. Zatiaľ čo na očakávanú infláciu vedú ekonomické subjekty reagovať a vedú sa jej vo svojich rozhodnutiach prispôbiť, neočakávaná inflácia môže spôsobiť spomínané prerozdelenie príjmov. Aj preto v poslednej dobe centrálna banka, zodpovedná za cenovú stabilitu, využíva takzvané inflačné cieľovanie, kedy si stanovujú cieľové hodnoty inflácie pre daný rok, ktoré sa všetkými silami snažia dodržiavať.

Hospodárska politika

Hospodárskej politike vlády sa niekedy hovorí aj stabilizačná politika. Jej cieľom je totiž čo najviac stabilizovať vývoj ekonomiky – hospodársky cyklus.

Vláda realizuje hospodársku politiku prostredníctvom fiskálnej a menovej politiky. Fiskálna politika predstavuje opatrenia s vplyvom na verejné rozpočty – zmeny vo vládných výdavkoch alebo v príjmoch (v daniach). Menová politika je realizovaná Európskou centrálnou bankou pre všetky krajiny, ktoré majú spoločnú európsku menu Euro.

Všeobecne, ak chce vláda podporiť hospodársky rast, robí expanzívnu fiskálnu politiku (zvyšuje výdavky alebo znižuje dane) alebo expanzívnu monetárnu politiku (znižuje úrokové sadzby, dáva do obehu viac peňazí). Okrem vyššieho rastu a znižovania nezamestnanosti však takáto politika vedie k rastu cenovej hladiny a k takzvanému prehrievaniu ekonomiky, za ktorým nasleduje hospodársky pokles. Vláda proti prehrievaniu ekonomiky a proti inflácii bojuje restriktívnou fiskálnou politikou (pokles vládných výdavkov, zvyšovanie daní) a restriktívnou menovou politikou (zvyšovanie úrokových sadzieb, znižovanie množstva peňazí v obehu).



Metodický úvod:

Táto lekcia predstavuje jednoduchý úvod do širokej problematiky makroekonómie na stredných školách. Ak sa nemôžete na svojich hodinách venovať širšie témam inflácie, nezamestnanosti, hospodárskeho rastu, vládnych politík (fiskálnej a monetárnej), predstavuje táto lekcia minimum vedomostí, ktoré žiaci potrebujú, aby dokázali zbežne porozumieť makroekonomickým témam, s ktorými sa každodenne stretávajú v televízii a v tlači.

Je však veľmi vhodné okrem tejto lekcie venovať sa na hodinám spoločenských predmetov a ekonómie aj podrobnejšej analýze jednotlivých tém. V takom prípade vám táto lekcia posluží ako vhodný úvod. Žiakov oboznámite s významom jednotlivých pojmov a s aktuálnym vývojom jednotlivých ukazovateľov. Zároveň je cieľom povzbudiť v nich záujem o svet okolo nich a o sledovanie najzákladnejších ekonomických tém s vplyvom na ich život.

Aktuálny vývoj jednotlivých ukazovateľov nájdete na internetovej stránke projektu Kvalitní v škole – úspešní v škole (www.SvetVzdelavania.sk), alebo na stránkach Štatistického úradu.

1. Spýtajte sa žiakov, akým spôsobom lekári vyšetrojú a overujú zdravie svojho pacienta.

Žiaci odpovedajú rôzne, napríklad meraním pulzu, krvného tlaku, krvnými testami, stetoskopom, röntgenovými snímkami...

Vysvetlite žiakom, že aj stav ekonomiky (hospodárstva) krajiny býva skúmaný podobným spôsobom, ako lekár skúma zdravie pacienta. Spýtajte sa žiakov, aby vám vymenovali príklady nejakých štatistík, o ktorých počuli z médií a ktoré môžu pomôcť určiť, ako sa vyvíja hospodárstvo (napríklad burzový index, HDP, úrokové miery, index spotrebiteľských cien, miera nezamestnanosti...).

Prírovnaním k práci lekára môžete zároveň zdôvodniť potrebu štúdia ekonomickej teórie. Podobne ako lekár musí teoreticky poznať fungovanie ľudského organizmu, keď je zdravý, aby mohol určiť, či niektorý orgán nefunguje správne, aj ekonóm musí poznať ekonomickú teóriu, aby dokázal zhodnotiť a navrhovať opatrenia, ktoré môžu hospodárstvu pomôcť v skutočnom živote.

2. Rozdajte žiakom priložené poznámky.

3. Práca s priesvitkami.

Premietnite žiakom na spätnom projektore prvé dva grafy (na priesvitke č. 1 - vývoj hrubého domáceho produktu).

Vysvetlite žiakom podstatu hrubého domáceho produktu a jeho merania. Vo svojom výklade sa sústreďte na nasledujúce body:

A. Hrubý domáci produkt (HDP) je vyjadrený v peňažných jednotkách. Predstavuje teda hodnotu všetkých finálnych statkov a služieb, vyprodukovaných v jednej ekonomike spravidla za jeden rok.

Keďže by bolo nemožné spočítať všetky tovary a služby v ekonomike vo fyzických jednotkách, spočítavajú sa ich ceny. HDP teda vlastne predstavuje súhrn všetkého vyrobeného, násobený súhrnom všetkých cien ($P \times Q$). Všetky vyrobené tovary a poskytnuté služby v ekonomike za jeden rok sa teda spočítajú a prenasobia svojimi cenami.

B. Pre účely HDP sa berú do úvahy iba hodnoty finálnych tovarov a služieb – teda nie hodnota výrobných vstupov a medziproduktov, slúžiacich na výrobu finálnych statkov. Hodnota výrobných vstupov je započítaná v hodnote finálnych produktov, a teda jej započítanie by znamenalo, že niektoré tovary alebo služby by sme počítali do HDP dvakrát.

Príklad: pri výpočte HDP berú ekonómovia do úvahy len cenu bochníka chleba (konečného produktu), a nie cenu pšenice a múky, ktorá na výrobu chleba slúži.

C. Pre účely HDP sa berú do úvahy iba tovary a služby vyrobené na území Slovenska. Ak slovenská firma vyrába svoje výrobky v Číne, ich hodnota sa do HDP nezapočíta. Ak ale kórejská firma vyrába autá na Slovensku, ich hodnota sa do HDP započíta, pretože táto výroba prebehla na našom území.

D. HDP sa zvyčajne vypočítava ako ukazovateľ za jeden rok. HDP vypočítané ako súhrn produkcie v danom roku, ocenené cenami, ktoré platili v danom roku, sa nazýva nominálnym HDP.

E. Keďže medziročné zmeny vo výške HDP sú

ovplyvňované zmenami cien, ekonómovia musia vplyv cien eliminovať, ak chcú porovnávať výšku HDP medzi jednotlivými rokmi.

Ak by sa totiž výroba medzi dvoma rokmi vôbec nezvýšila, no vzrástli by ceny (inflácia), zdalo by sa, že ekonomika krajiny rástla, čo by nebola pravda.

Ekonómovia preto porovnávajú medziročné zmeny v HDP prostredníctvom HDP v stálych cenách – HDP očisteného o zmeny v cenovej hladine. Takýto HDP nazývame reálnym HDP. Spravidla sa určuje ako HDP v stálych cenách jedného roka (napr. v stálych cenách roka 2000).

F. Dôležitým ukazovateľom, na základe ktorého sa posudzuje hospodársky vývoj, je schopnosť ekonomiky vyrábať tovary a služby a vytvárať pracovné miesta. Preto sa rast HDP všeobecne považuje za pozitívny (dobrý) stav, zatiaľ čo pokles HDP sa považuje za zlý stav.

G. Na prvom grafe je vidieť celkovú úroveň HDP (výšku HDP v stálych cenách roka 2000). Na druhom grafe je vidieť medziročný vývoj HDP (rast, alebo pokles, v percentách). Vysvetlite žiakom tento rozdiel.

Premietnite žiakom na spätnom projektore tretí graf (na priesvitke č. 2 - vývoj miery nezamestnanosti). Vysvetlite žiakom podstatu nezamestnanosti a jej merania. Vo svojom výklade sa sústreďte na nasledujúce body:

A. Celková pracovná sila v hospodárstve pozostáva z ľudí starších než 15 rokov, ktorí sú zamestnaní alebo sú nezamestnaní, ale v posledných štyroch týždňoch si aktívne hľadali prácu a sú do práce schopní nastúpiť najneskôr do dvoch týždňov.

Niektorí ľudia síce prácu nemajú, ale nerátajú sa do pracovnej sily, pretože o ňu ani nemajú záujem – rozhodnú sa dobrovoľne zostať v domácnosti a starať sa o deti, alebo majú veľký majetok a nemusia pracovať, sú starí, chorí, študujú, a podobne.

B. Miera nezamestnanosti predstavuje percento ľudí, ktorí majú prácu, z celkovej pracovnej sily.

C. Rozoznávame tri základné typy nezamestnanosti:

1) Niektorí ľudia sú nezamestnaní, pretože práve menia jednu prácu za druhú v inom meste, alebo z dôvodu sezónnych výkyvov (napríklad mnoho stavebných alebo poľnohospodárskych robotníkov býva bez práce počas zimy). Nezamestnanosť spôsobená týmito dôvodmi sa nazýva frikčnou nezamestnanosťou.

2) Niektorí ľudia stratia prácu, pretože sa zmenia požiadavky zamestnávateľov na schopnosti a zručnosti, ktoré musia ich zamestnanci mať. Napríklad rozšírenie používania počítačov vo všetkých odvetviach viedlo k tomu, že mnoho ľudí, ktorí nevedia s počítačom pracovať, zostalo bez práce alebo dostalo len horšie platené málo kvalifikované zamestnanie. Takúto nezamestnanosť nazývame štruktúrnou nezamestnanosťou.

3) V niektorých obdobiach sa miera nezamestnanosti zvyšuje z dôvodu celkového horšieho ekonomického vývoja. Ak sa spomalí rast HDP, znamená to, že sa spomaľuje výroba, klesajú výdavky a vytvára sa menej pracovných miest. Napríklad, ak nastane recesia a ľudia si budú kupovať menej áut, je pravdepodobné, že niektorí mechanici a robotníci z automobiliek stratia prácu. Takúto nezamestnanosť nazývame cyklickou nezamestnanosťou.

D. Životná úroveň väčšiny občanov závisí od mzdy, ktorú zarábajú vo svojej práci. Z toho dôvodu je dobré, ak je miera nezamestnanosti čo najnižšia. Naopak, vysoká miera nezamestnanosti je považovaná za negatívny jav. Napriek tomu v každej ekonomike existuje istá prirodzená miera nezamestnanosti, ktorá sa považuje za normálnu a prirodzenú – niektorí ekonómovia hovoria, že ide o nezamestnanosť na úrovni frikčnej nezamestnanosti.

Premietnite žiakom na spätnom projektore štvrtý graf (na priesvitke č. 2 - vývoj indexu spotrebiteľských cien).

Vysvetlite žiakom podstatu inflácie a jej merania. Vo svojom výklade sa sústreďte na nasledujúce body:

A. Nárast celkovej cenovej hladiny sa nazýva infláciou. Jej pokles sa nazýva defláciou.

B. O inflácii hovoríme vtedy, ak sa v priemere zvyšujú všetky ceny. V čase inflácie teda môžu niektoré ceny rásť, niektoré stagnovať a niektoré dokonca klesnúť, ale v priemere sa ceny musia zvyšovať.

C. Ekonomovia hovoria, že inflácia, rovnako ako deflácia, sú nežiadúce, pretože rôznymi cestami priamo ovplyvňujú kúpnu silu obyvateľov.

Dopady inflácie na jednotlivých ľudí závisia najmä od toho, ako prispôbiť svoje príjmy rastu cien. Ľudia s fixným príjmom sú postihnutí infláciou, pretože si z dôvodu rastu cien za svoje peniaze môžu kúpiť menej tovarov a služieb. Dlžníci sú postihnutí defláciou, pretože pri poklese cien musia splatiť svoje dlhy eurami, za ktoré by si mohli kúpiť viac tovarov a služieb, než za eurá, ktoré si požičali.

4. Skupinová práca a riešenie príkladov

Rozdeľte žiakov do menších skupín a nechajte ich vypracovať odpovede na otázky v úlohe číslo 1.

S využitím priesvitiek si po pár minútach prejdite so žiakmi správne odpovede.

A. Recesia je definovaná ako pokles hrubého domáceho produktu. Zažilo Slovensko medzi rokmi 1996 a 2007 recesiu? Koľkokrát a v ktorých obdobiach?

Spomalenie rastu nastalo niekoľkokrát. Recesia - hospodársky pokles (pokles HDP, t.j. prírastok HDP nižší než nula) nastal dvakrát – v druhom a vo štvrtom štvrtroku roka 1999.

B. Ako sa obdobie recesie prejavilo na miere nezamestnanosti?

V roku 1999 začala nezamestnanosť prudko rásť a na konci roka 2000 dosiahla svoje maximum.

C. Ako reagoval vývoj inflácie počas a po období recesie?

Na konci roka 1999 inflácia prudko vzrástla a v jednotlivých mesiacoch roku 2000 dosiahla veľmi vysoké úrovne (pozn.: graf porovnáva medziročnú infláciu, t.j. o koľko percent sa zvýšili ceny za posledných 12 mesiacov).

Po období recesie inflácia vzrástla možno aj preto, lebo štát sa snažil expanzívnejšou monetárnou politikou opäť naštartovať hospodársky rast.

D. Expanzia je definovaná ako rast hrubého do-

máceho produktu. V ktorom období slovenská ekonomika rástla a v ktorom období rástla najrýchlejšie?

Ekonomika rástla väčšinu času zobrazeného na grafe – občas rýchlejšie a občas pomalšie. Najsilnejší rast sa však prejavuje v posledných rokoch, približne od roku 2005.

E. Ako sa silný hospodársky rast prejavil na vývoji nezamestnanosti?

Od roku 2005 nezamestnanosť výrazne klesá a atakuje svoje minimum.

5. Výklad učiva

S využitím teoretického úvodu do kapitoly objasnite žiakom podstatu cyklického vývoja ekonomiky, jednotlivé fázy hospodárskeho cyklu, podstatu stabilizačnej politiky vlády.

Nemusíte zachádzať do príliš hlbokých podrobností. Problematika fiskálnej a monetárnej politiky je pomerne komplexná a podrobne ju rozoberajú iné lekcie tejto knihy.

6. Skupinová práca

V rovnakých skupinách nechajte žiakov pár minút vypracovať odpovede na otázky v úlohe číslo 2.

S využitím priesvitiek si po pár minútach prejdite so žiakmi správne odpovede.

Situácia je rozhodne lepšia pre druhého maturanta. V roku 1999 sa začala zvyšovať inflácia, hospodársky rast sa spomalil a nezamestnanosť začala prudko stúpať. Preto je veľmi pravdepodobné, že maturant, ktorý skončil školu v tomto roku, mal väčšie problémy uplatniť sa – nájsť si dobrú prácu – a ak by sa mu to aj bolo podarilo, jeho úspory by boli znehodnocované vysokou mierou inflácie.

O situácii v budúcom roku môžete so žiakmi diskutovať. Ak chcete, môžete ich za domácu úlohu nechať zistiť a interpretovať aktuálne prognózy o vývoji slovenskej ekonomiky v nasledujúcich rokoch. Nájdete ich napríklad na internetových stránkach týždenníka Trend alebo na internetových stránkach Inštitútu finančnej politiky Ministerstva financií SR.

7. Uzavretie lekcie a zhrnutie hodiny

Uzavrite hodinu a zopakujte hlavné pojmy, ktoré boli súčasťou tejto lekcie. Zdôraznite, že žiaci sami videli, že „nudné“ články a diskusie o inflácii, HDP a nezamestnanosti v skutočnosti majú zásadný vplyv na ich život, a preto je potrebné sa o tieto témy zaujímať a sledovať ich.



Údaje použité v lekcii pochádzajú zo zdrojov Štatistického úradu Slovenskej republiky.

Ak chcete žiakom zadať domácu úlohu alebo poskytnúť detailnejší pohľad na ďalšie bežne využívané makroekonomické indikátory, môžete využiť nasledujúcu tabuľku (zo zdrojov Ministerstva financií). Žiakov môžete poveriť, aby získavali aktuálne údaje k jednotlivým indikátorom za roky nasledujúce po roku 2005 (posledné dostupné údaje v čase príprave tejto knihy), prípadne môžete rozdeliť skupinám žiakov jednotlivé indikátory a nechať ich, aby získali údaje za všetky dostupné roky, aby spracovali definície jednotlivých ukazovateľov (čo ktorý ukazovateľ znamená) a podobne.

PREHLAD ZÁKLADNÝCH MAKROEKONOMICKÝCH INDIKÁTOROV OD ROKU 1993 - ÚDAJE PO REVÍZII NÁRODNÝCH ÚČTOV K 15.5.2006

Ukazovateľ	Merná jednotka	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Hrubý domáci produkt (v bežných cenách)	mlrd. Sk	-	-	-	-	-	-	-	941,3	1 020,6	1 111,5	1 212,7	1 355,3	1 472,1
Hrubý domáci produkt (v stálych cenách)	%	-	-	-	-	-	-	-	-	3,2	4,1	4,2	5,4	6,1
Konečná spotreba domácností (vrátane NISD)	%	-	-	-	-	-	-	-	-	5,2	5,2	0,2	4,2	7,0
Konečná spotreba verejnej správy	%	-	-	-	-	-	-	-	-	5,2	5,2	3,9	2,0	0,5
Tvorba hrubého fixného kapitálu	%	-	-	-	-	-	-	-	-	12,9	0,3	-2,3	5,0	13,8
Tvorba hrubého kapitálu	%	-	-	-	-	-	-	-	-	16,3	1,3	-8,0	14,3	15,3
Vývoz výrobkov a služieb	%	-	-	-	-	-	-	-	-	6,8	4,7	15,9	7,9	13,5
Dovoz výrobkov a služieb	%	-	-	-	-	-	-	-	-	13,5	4,6	7,6	8,8	15,5
Saldo ZO s výrobkami a službami	% HDP	-	-	-	-	-	-	-	-2,5	-7,2	-7,2	-1,7	-2,4	-4,2
Index priemyselnej produkcie 1)	%	-	-	-	-	-	-	-2,1	8,3	7,0	6,3	5,1	4,0	3,9
Priemerná reálna mzda celkom	%	-3,9	3,2	4,0	7,1	6,6	1,6	-3,0	-4,9	1,0	5,8	-2,0	2,5	6,3
Priemerná nominálna mzda celkom	%	18,4	17,0	14,3	13,3	13,1	8,4	7,2	6,5	8,2	9,3	6,3	10,2	9,2
Celková inflácia (CPI)2)	%	23,2	13,4	9,9	5,8	6,1	6,7	10,6	12,0	7,1	3,3	8,5	7,5	2,7
Jadrová inflácia2)	%	-	-	-	-	-	-	-	5,7	4,3	2,1	2,6	2,6	1,1
Ceny priemyselných výrobkov (PPI)2)	%	17,2	10,0	9,0	4,1	5,2	2,6	4,3	10,8	6,5	2,1	8,3	3,4	4,7
Miera nezamestnanosti (VZPS)	%	-	13,7	13,1	11,3	11,8	12,5	16,2	18,6	19,2	18,5	17,5	18,1	16,2
Miera nezamestnanosti (evidovaná)	%	-	-	-	-	12,1	13,8	17,5	18,2	18,2	17,8	15,2	14,3	11,6
Saldo obchodnej bilancie	% HDP	-	-	-	-	-	-	-	-4,4	-10,1	-8,6	-1,9	-3,7	-5,2
Bežný účet platobnej bilancie	% HDP(b.c.)	-	-	-	-	-	-	-	-3,4	-8,3	-7,8	-0,8	-3,6	-8,6
Kapitálový a finančný účet	% HDP(b.c.)	-	-	-	-	-	-	-	6,2	8,3	21,6	5,7	7,8	12,0
Priame zahraničné investície	mlrd. USD	0,4	0,6	0,9	1,2	1,5	2,0	2,2	4,2	5,4	7,3	8,4	9,3	11,4
Devízové rezervy - krytie dovozov	mesiacov	-	-	-	3,4	3,2	2,3	3,2	3,4	3,0	5,0	5,0	4,8	5,0
Hrubá zahraničná zadlženosť4)	% HDP(b.c.)	-	-	-	-	-	-	-	57,4	53,3	49,4	51,6	53,6	59,1
SKK/USD (priemer)		30,8	32,0	29,7	30,7	33,6	35,2	41,4	46,2	48,3	45,3	36,8	32,3	31,0
SKK/EUR (priemer)		-	-	-	-	-	-	44,1	42,6	43,3	42,7	41,5	40,0	38,6
Čisté pôžičky (+)/výpožičky (-) v ESA95	mlrd. Sk	-128,5	-30,4	-5,0	-47,2	-44,0	-29,4	-60,3	-115,0	-66,4	-85,3	-45,4	-40,6	-42,5
Čisté pôžičky (+)/výpožičky (-) v ESA95	% HDP	-31,2	-6,1	-0,9	-7,4	-6,2	-3,8	-7,1	-12,2	-6,5	-7,7	-3,7	-3,0	-2,9
Primárne saldo VF5)	% HDP	-28,5	-2,7	1,5	-4,9	-4,0	-1,4	-3,8	-8,2	-2,4	-4,1	-1,2	-0,8	-1,1
Štrukturálne saldo VF	% HDP	-	-6,1	-0,9	-7,8	-6,4	-4,0	-6,9	-11,9	-6,4	-7,6	-3,7	-3,0	-2,9
Hrubý dlh VF6)	mlrd. Sk	116,2	123,0	128,5	201,7	242,6	272,0	404,9	472,4	498,7	481,3	518,3	564,1	507,4
Hrubý dlh VF6)	% HDP	28,3	24,8	22,3	31,6	34,0	34,8	48,0	50,2	48,9	43,3	42,7	41,6	34,5
Podiel zahr. dlhu na hrubom dlhu7)	%	-	-	-	25,3	29,7	38,2	36,1	39,5	35,3	30,4	26,7	27,3	-

Zdroj: MF SR, ŠU SR, NBS

1) Údaje sú očistené o vplyv počtu pracovných dní

2) od roku 2001 podľa spotrebného koša s váhami k dec2000

3) Prepočty sú urobené pomocou devízového kurzu - stred k poslednému dňu vykazovaného obdobia

4) Primárne saldo počítané pomocou platených úrokov.

5) Hrubý dlh predstavuje dlh pre účely sledovania Maastrichtského kritéria o verejnom dlhu.

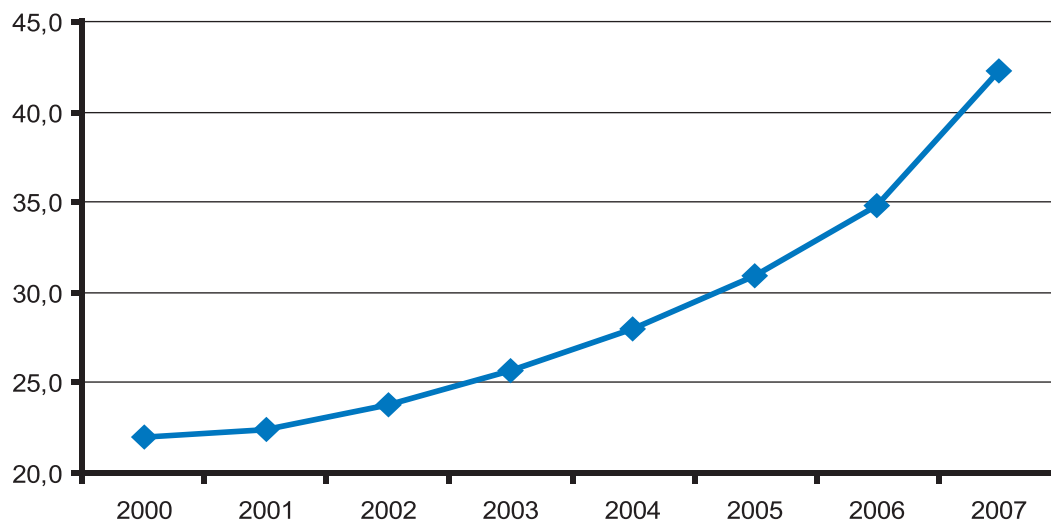
6) Údaje o podiele zahraničného dlhu na hrubom dlhu sú k dispozícii až od roku 1996.



Ekonomický svet okolo nás

Hrubý domáci produkt (HDP)

GRAF: Hrubý domáci produkt v miliardách € v stálych cenách roku 2000



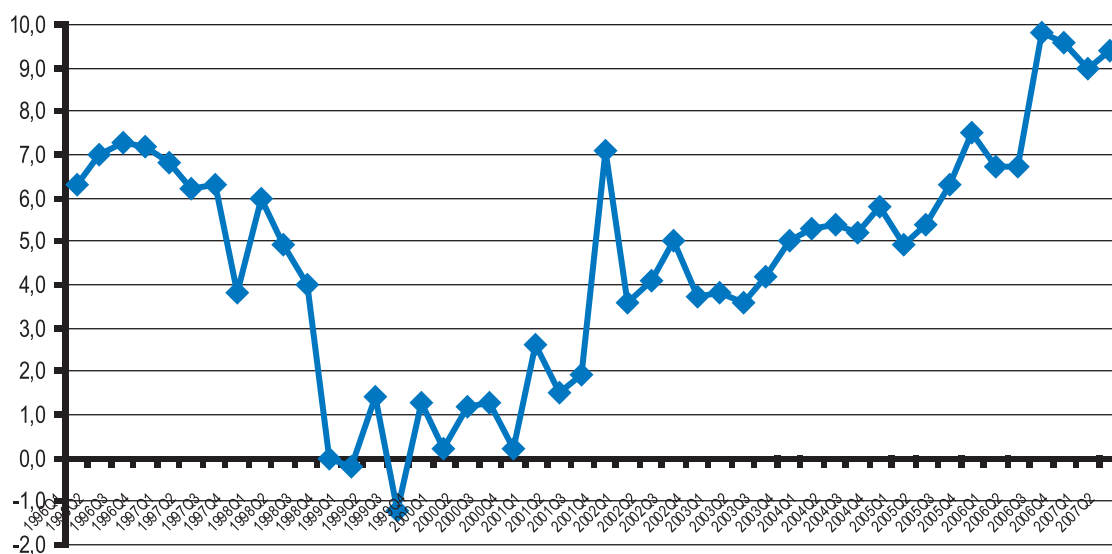
Hrubý domáci produkt vyjadruje hodnotu všetkých konečných statkov a služieb vyprodukovaných na území jednej krajiny za jeden kalendárny rok.

Nominálny HDP: Všetky konečné tovary a služby vyprodukované na území jednej krajiny, ocenené v cenách daného roka (v bežných cenách).

Reálny HDP: Všetky konečné tovary a služby vyprodukované na území jednej krajiny, ocenené v stálych cenách referenčného obdobia.

Teda: **Reálny HDP = nominálny HDP - inflácia**

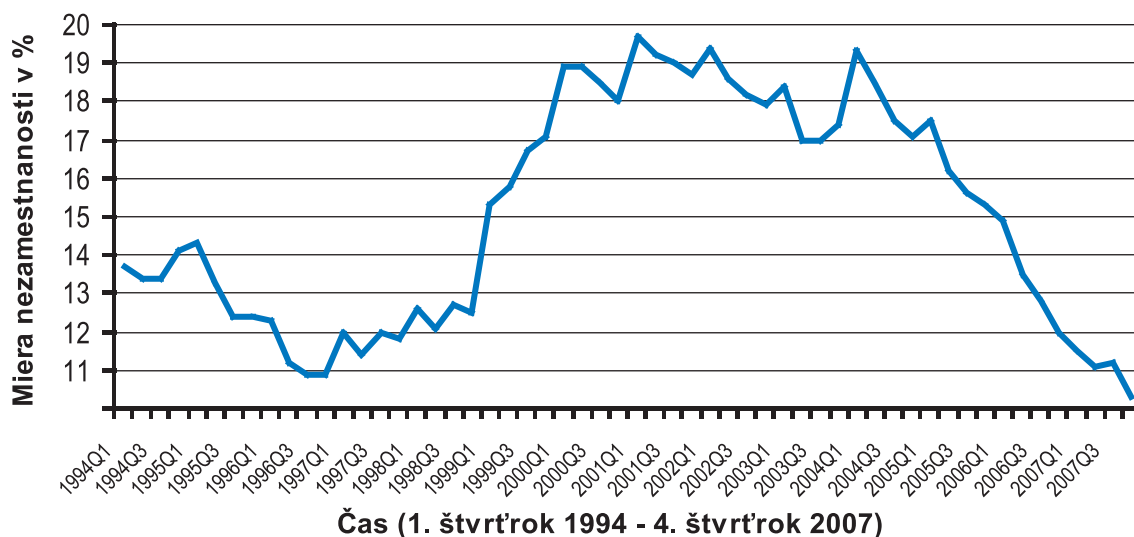
GRAF: Tempo rastu HDP v jednotlivých štvrtrokoch v stálych cenách roku 2000





Nezamestnanosť

GRAF: Miera nezamestnanosti v Slovenskej republike štvrtročne od 1. štvrťroka 1994 po 4. štvrťrok 2007



Nezamestnanosť sa vyjadruje prostredníctvom miery nezamestnanosti.

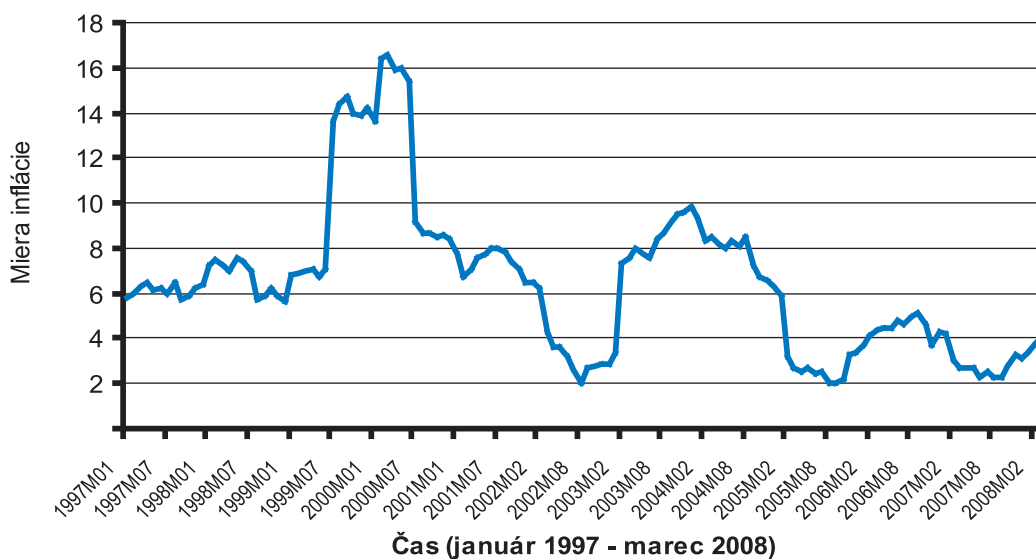
Miera nezamestnanosti: percento ľudí bez práce, ktorí sú ochotní a schopní pracovať a prácu aktívne hľadajú.

Nezamestnanosť:

- frikčná: spôsobená tým, keď ľudia menia jednu prácu za druhú alebo sezónnymi výkyvmi v dopyte po práci,
- štruktúrna: spôsobená zmenou požiadaviek trhu práce na zručnosti a vzdelanie zamestnancov (t.j. zmenou štruktúry trhu práce),
- cyklická: spôsobená ekonomickým cyklom (vývojom hospodárstva, t.j. \uparrow v čase recesie, \downarrow v čase rastu).

Inflácia

GRAF: Medziročná miera inflácie na Slovensku mesačne od januára 1997 po marec 2008



Inflácia: rast celkovej cenovej hladiny.

Inflácia sa vyjadruje prostredníctvom miery inflácie. Miera inflácie hovorí, o koľko percent vzrástli ceny v ekonomike oproti predchádzajúcemu obdobiu.

Ak sa zmení cena nejakého tovaru, napríklad jablák, nejde ešte o infláciu. O inflácii hovoríme až vte-



dy, ak sa zvýšia ceny väčšiny alebo všetkých tovarov a služieb v ekonomike.

Inflácia spôsobuje prerozdelenie príjmov - škodí jednej skupine ľudí a prospieva inej skupine ľudí. Pri inflácii peniaze strácajú hodnotu, pretože za rovnakú sumu si môžeme kúpiť menej tovarov a služieb. Na inflácii teda zarábajú tí, ktorí si požičali peniaze za fixný úrok, a naopak, strácajú pri nej investori a veritelia. Inflácia poškodzuje ľudí, ktorí majú fixný príjem (napríklad dôchodcovia, učitelia...).

Neočakávaná a príliš vysoká inflácia vedie k úplnému rozvratu hospodárstva.

Hospodársky cyklus a stabilizačná politika

Hospodársky cyklus: striedanie období hospodárskeho rastu (expanzie) a jeho poklesu alebo spomalenia (recesie) – t. j. rastov a poklesov hrubého domáceho produktu (HDP).

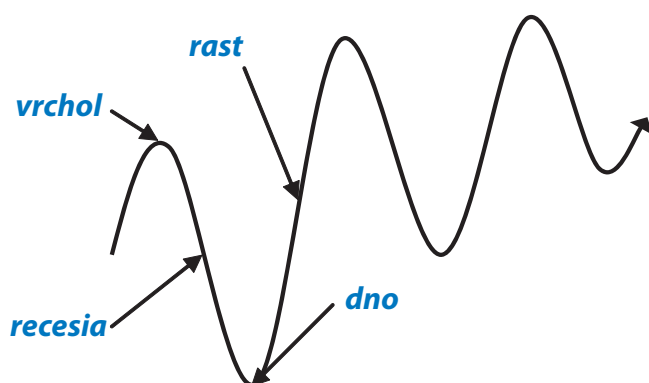
Expanzia: ↑ HDP, ↑ produkčná kapacita ekonomiky, ↓ nezamestnanosť, ↑ inflácia

Recesia: ↓ HDP (alebo sa jeho rast výrazne spomalí), ↑ nezamestnanosť, ↓ inflácia

Hospodárskej politike vlády sa niekedy hovorí aj stabilizačná politika. Jej cieľom je totiž čo najviac stabilizovať vývoj ekonomiky – hospodársky cyklus.

Vláda realizuje hospodársku politiku prostredníctvom fiskálnej a menovej politiky.

Fiskálna politika predstavuje opatrenia s vplyvom na verejné rozpočty - zmeny vo vládnych výdavkoch alebo v príjmoch (v daniach). Menová politika je realizovaná Európskou centrálnou bankou pre všetky krajiny, ktoré majú spoločnú európsku menu Euro.



Úloha 1:

Na základe grafov na predchádzajúcich stranách zodpovedajte tieto otázky:

- Recesia je definovaná ako pokles hrubého domáceho produktu. Zažilo Slovensko medzi rokmi 1996 a 2007 recesiú? Koľkokrát a v ktorých obdobiach?
- Ako sa obdobie recesie prejavilo na miere nezamestnanosti?
- Ako reagoval vývoj inflácie počas a po období recesie?
- Expanzia je definovaná ako rast hrubého domáceho produktu. V ktorom období slovenská ekonomika rástla a v ktorom období rástla najrýchlejšie?
- Ako sa silný hospodársky rast prejavil na vývoji nezamestnanosti?

Úloha 2:

Na základe grafov na predchádzajúcich stranách zodpovedajte tieto otázky:

- Prečítajte si situáciu dvoch maturantov, opísanú nižšie. Povedzte, v koži ktorého by ste sa chceli radšej ocitnúť. Ktorý z maturantov je v lepšej situácii a prečo?
 - Prvý maturant* skončil strednú školu v júni 1999. Plánuje rok – dva pracovať, zarobiť a usporiť si nejaké peniaze, a potom pokračovať v štúdiu na vysokej škole.
 - Druhý maturant* skončil strednú školu v júni 2006. Takisto plánuje rok – dva pracovať, zarobiť a usporiť si nejaké peniaze, a potom pokračovať v štúdiu na vysokej škole.
- Ako si myslíte, že bude vyzeráť stav slovenskej ekonomiky rok po tom, čo dokončíte štúdium na strednej škole? Na základe čoho ste urobili svoj odhad? Ako môže stav ekonomiky ovplyvniť váš život a vaše plány?



DOMÁCA ÚLOHA



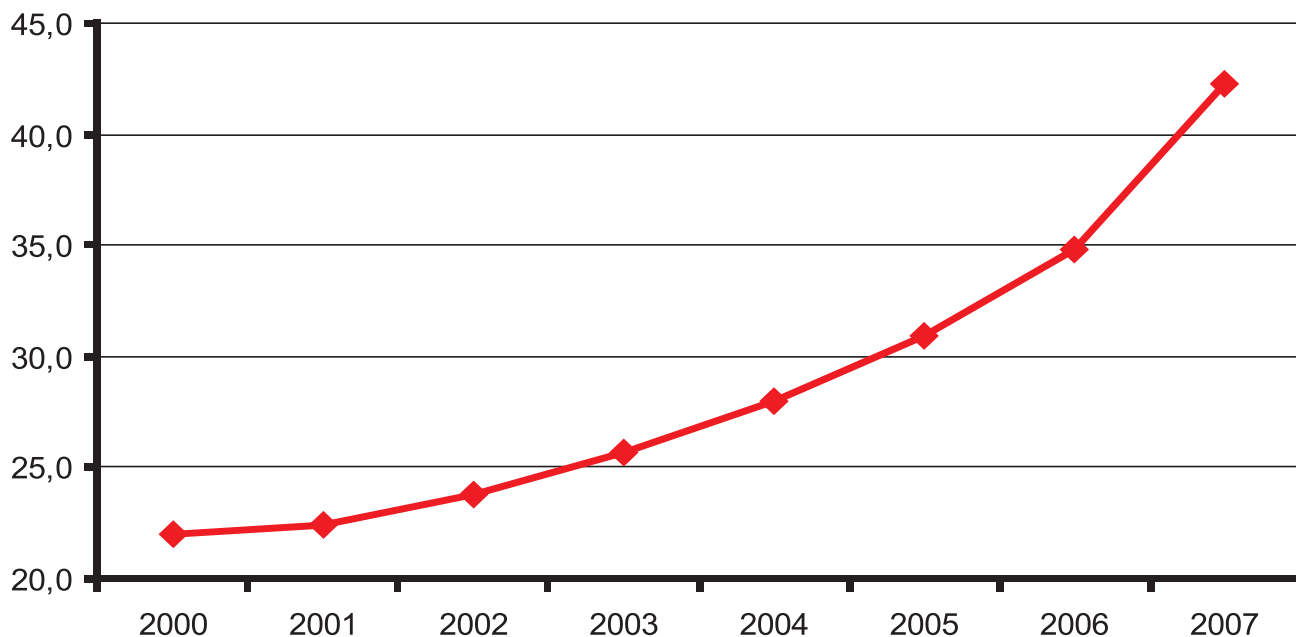
Naštudujte si, čo je to štátny rozpočet, aký je rozdiel medzi prebytkovým a deficitným rozpočtom a aký je rozdiel medzi deficitom rozpočtu a štátnym dlhom.

POUŽITÁ LITERATÚRA

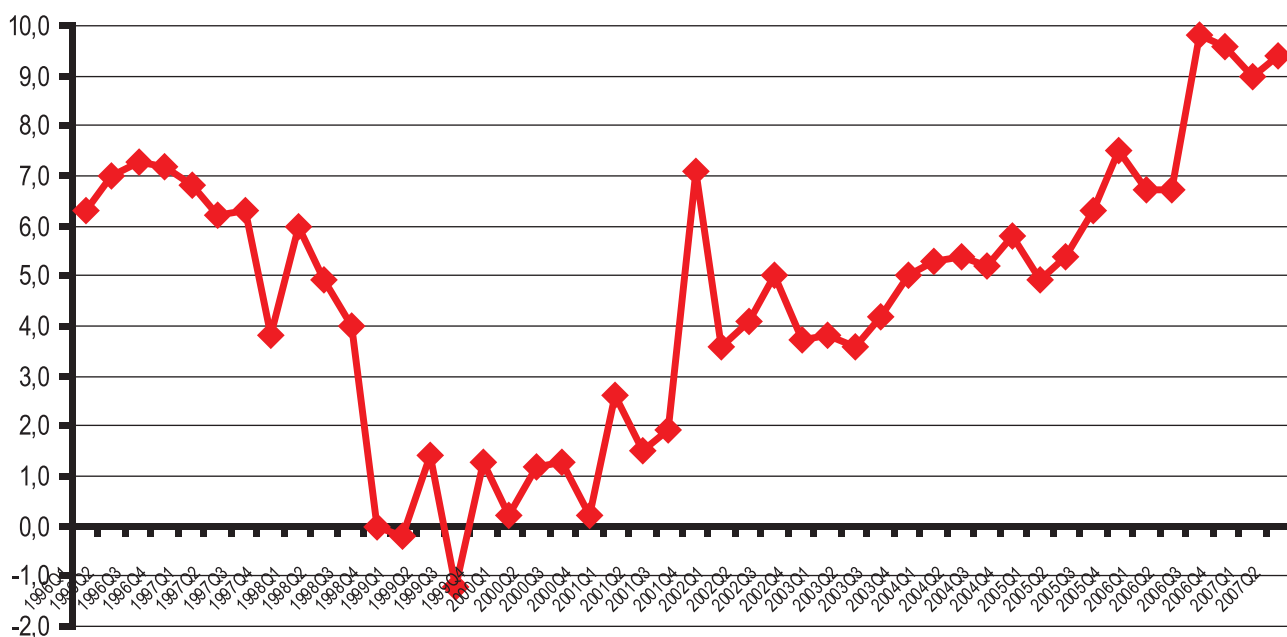
**Zdroje štúdia:**

- Štatistický úrad Slovenskej republiky:
www.statistics.sk
- Databáza Slovstat ŠÚ SR (všetky dostupné štatistické ukazovatele zo štatistických ročeniek dostupné zdarma po bezplatnej registrácii):
<http://www.statistics.sk/pls/elisw/vbd>
- Databáza RegDat ŠÚ SR (všetky dostupné štatistické ukazovatele za jednotlivé regióny Slovenskej republiky)
<http://px-web.statistics.sk/PXWebSlovak/index.htm>
- Eurostat – štatistický úrad Európskej únie:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
- Národná banka Slovenska: *<http://www.nbs.sk>*
- Európska centrálna banka: *<http://www.ecb.int>*
- Inštitút finančnej politiky Ministerstva financií SR (obsahuje aktuálne makroekonomické ukazovatele, analýzy a prognózy):
<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=44>
- Trend Analyses (aktuálne makroekonomické ukazovatele, analýzy a prognózy slovenských analytikov):
<http://onas.etrend.sk/29766/trend-analyses/trend-analyses-home>
- Nadácia F. A. Hayeka Bratislava: *www.hayek.sk*

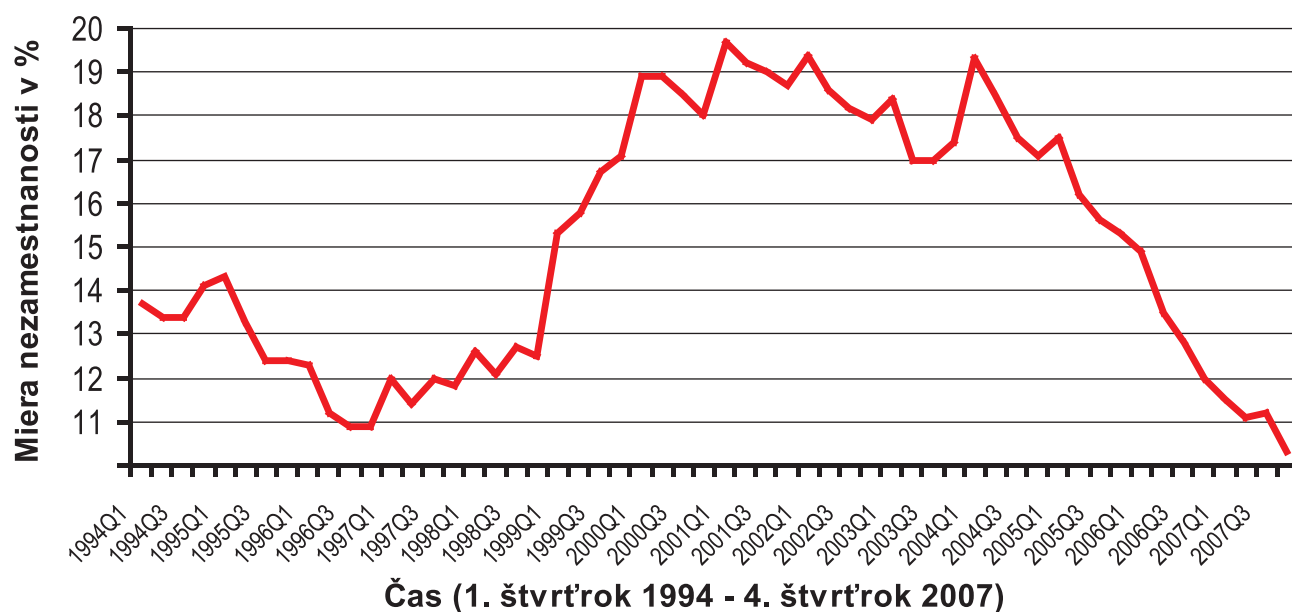
**GRAF: Hrubý domácí produkt v miliardách
€ v stálych cenách roku 2000**



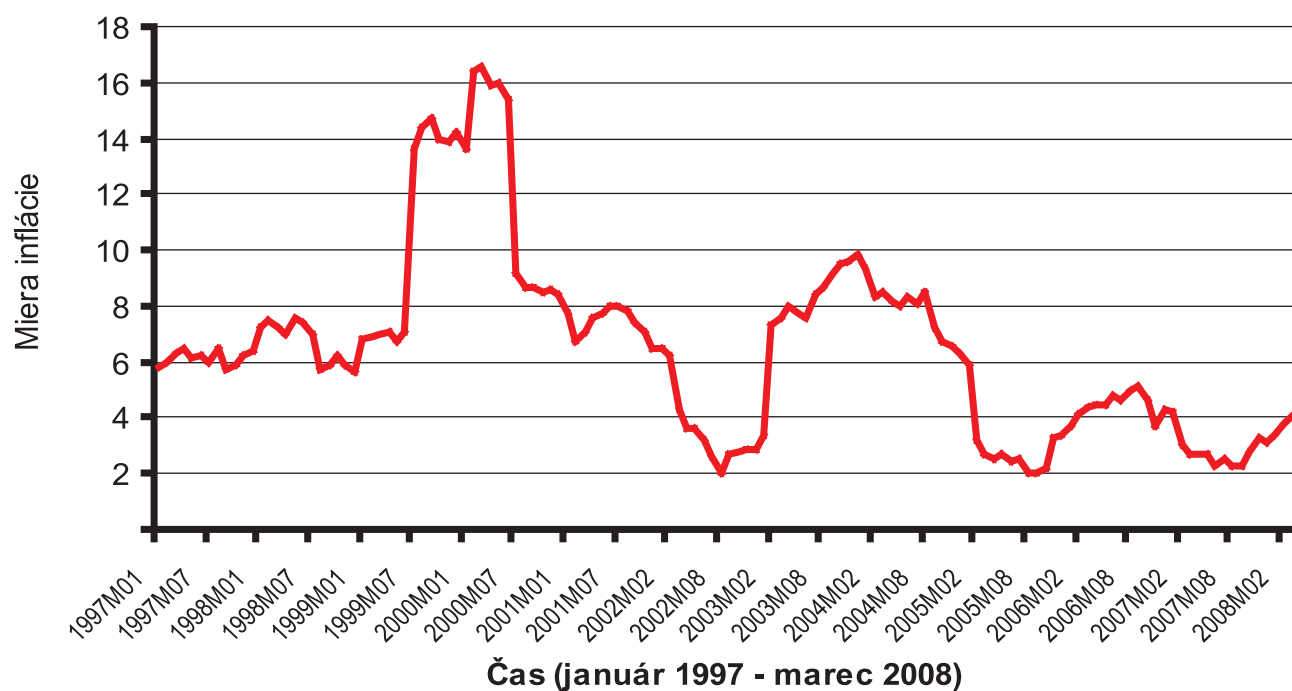
**GRAF: Tempo rastu HDP v jednotlivých štvrtrokoch
v stálych cenách roku 2000**



GRAF: Miera nezamestnanosti v Slovenskej republike štvrtročne od 1. štvrťroka 1994 po 4. štvrťrok 2007



GRAF: Medziročná miera inflácie na Slovensku mesačne od januára 1997 po marec 2008



Porovnanie niektorých štatistických ukazovateľov Česka a Slovenska podľa Eurostatu

(predpoveď na rok 2007)

	Česko	Slovensko
HDP na obyvateľa (EÚ 25=100)	82,0	66,6
miera rastu HDP (v percentách)	5,8	8,7
produktivita práce na zamestnanú osobu (EÚ 25=100)	73,5	74,5
rozpočtový schodok (v percentách)	2,9	3,7
rok 2006		
miera inflácie ★	2,1	4,3
rok 2006		
celkový vládny dlh ★★	30,1	30,4
rok 2006		
celková miera nezamestnanosti (v percentách)	7,1	13,4
rok 2006		
cena elektrickej energie (domácnosti; EUR/kWh)	0,09	0,13
(priemerná mzda) ★★★	27 042	19 556
(Sk)		

★ priemerná ročná miera zmena harmonizovaného indexu spotrebiteľských cien vo vzťahu k referenčnému obdobiu 2005 = 100

★★ podiel hrubého konsolidovaného vládneho dlhu na HDP

★★★ priemerná hrubá mesačná nominálna mzda v 2. štvrtroku 2007

ČTK

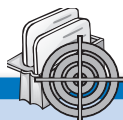
Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3618234/Porovnanie-ceskej-s-slovenskej-ekonomiky.html>

Fiskálna (rozpočtová) politika

21

Predstavenie v dvoch dejstvách

CIEĽ LEKCIE



Prostredníctvom hry žiaci pochopia mechanizmus a dôsledky pôsobenia hlavných opatrení fiskálnej politiky. Dokážu rozlíšiť medzi expanzívnu a reštriktívnu fiskálnou politikou a zdôvodniť ich využitie v rôznych situáciách. Zamyslia sa nad dôsledkami a problémami využitia fiskálnej politiky.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Vláda dosahuje svoje ciele v oblasti zamestnanosti, ekonomického rastu či cenovej stability prostredníctvom monetárnej (menovej) a fiskálnej (rozpočtovej) politiky. Prostredníctvom expanzívnej fiskálnej politiky, čiže znižovaním daní alebo zvyšovaním vládnych výdavkov, sa vláda snaží zvýšiť ekonomický rast a znížiť nezamestnanosť. Prostredníctvom reštriktívnej fiskálnej politiky, čiže zvyšovaním daní alebo znižovaním vládnych výdavkov, sa vláda snaží bojovať proti inflácii. Účinky fiskálnej politiky však z rôznych dôvodov nie vždy dokážu naplniť predstavy vlády, a preto je potrebné každé rozhodnutie vo fiskálnej politike pozorne zvažovať.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine prikážte žiakom, aby si našťudovali, čo je to štátny rozpočet, aký je rozdiel medzi prebytkovým a deficitným rozpočtom, a aký je rozdiel medzi deficitom rozpočtu a štátnym dlhom.

ZÁKLADNÉ POJMY



- rozpočet
- fiskálna (rozpočtová) politika
- expanzívna a reštriktívna rozpočtová politika
- multiplikačný efekt
- dopytovo a ponukovo orientovaná hospodárska politika
- efekt vytlačania (crowding-out)

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitka „Teória fiskálnej politiky“
- pomôcky „Dejstvá“

Metódy

- prezentácia
- ekonomická hra – predstavenie
- výklad
- zhrnutie

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

- | | |
|-----------------------------------|----|
| 1. Prezentácia | 10 |
| 2. Ekonomická hra | 20 |
| 3. Výklad hlavnej myšlienky | 10 |
| 4. Zhrnutie a opakovanie | 5 |

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma



Cieľmi hospodárskej politiky vlády sú dosiahnutie stabilného ekonomického rastu, nízkej nezamestnanosti a nízkej inflácie. Vláda tieto ciele dosahuje prostredníctvom využívania nástrojov monetárnej (menovej) a fiskálnej (rozpočtovej) politiky.

Hoci je dosahovanie týchto cieľov často vo vzájomnom protiklade, mnohí ekonómovia sú presvedčení, že fiskálna politika je v rukách vlády účinným nástrojom, prostredníctvom ktorého dokáže štát ovplyvňovať celkovú úroveň národného produktu, zamestnanosti a cien.

Opatrenia fiskálnej politiky sa delia na reštriktívne a expanzívne. Reštriktívna fiskálna politika má spravidla za cieľ bojovať proti inflácii a proti prehriatiu ekonomiky. Expanzívna fiskálna politika má spravidla za cieľ podporiť ekonomický rast a bojovať proti nezamestnanosti.

O tom, aké sú skutočné účinky a dosahy využitia rozličných nástrojov fiskálnej politiky, však ekonómovia dokážu viesť dlhé polemiky. Presne odhadovať dôsledky rôznych opatrení fiskálnej politiky je veľmi zložité. Dosahy jednotlivých opatrení fiskálnej politiky totiž závisia od toho, ako na ne ľudia zareagujú.

Prečo je také ťažké odhadovať účinky fiskálnej politiky?

Jednou z najzákladnejších ekonomických poučiek je, že ľudia reagujú na podnety predvídateľným spôsobom. V prípade fiskálnej politiky je však reakcia obyvateľstva na prijaté opatrenia vo väčšej či v menšej miere vždy hádanou. Ak napríklad vláda zníži dane z príjmu občanov, je otázne, či sa ľudia rozhodnú takto získané peniaze usporiť, alebo či ich minú na spotrebu. Peniaze použité na spotrebu sa stanú príjmom niekoho ďalšieho (kto takisto získa dodatočnú úsporu vďaka zníženiu daní) a stimulujú tak hospodársky rast. Ak by sa však každý rozhodol dodatočný príjem, ktorý získal znížením daní, usporiť (čo by tiež mohlo byť úplne racionálnym rozhodnutím), efekt zníženia daní na ekonomiku by sa vôbec neprejavil.

Inou otázkou je stav ekonomiky. Ak je ekonomika na úrovni svojho potenciálu (výrobné faktory sú využívané na maximum), akýkoľvek fiskálny stimul (či už zvýšenie vládnych výdavkov, alebo zníženie daní) sa neprejaví na vyššom outpute (raste), ale iba na zvýšení cenovej hladiny (inflácie).

Dopytovo orientovaná fiskálna politika

Zástancovia tradičnej fiskálnej politiky (orientovanej na ovplyvňovanie agregátneho dopytu) presadzujú, aby vláda v časoch slabého rastu a vysokej nezamestnanosti zámerne zvýšila úroveň svojich výdavkov, alebo aby znížila dane, s cieľom zvýšiť celkový produkt a zamestnanosť. Ekonomická teória hovorí o multiplikačnom efekte – každá koruna dodatočného vládneho výdavku sa stane príjmom niekoho iného, kto ju opäť minie na nákup iných tovarov a služieb, čím sa stane príjmom ďalšieho človeka, ktorý ju opäť minie... Výsledkom takéhoto multiplikačného efektu je vyšší agregátne dopyt, čo vedie k vyššiemu národnému produktu a k vytvoreniu nových pracovných miest.

Naopak, v časoch vysokej inflácie zástancovia fiskálnej politiky orientovanej na stranu dopytu presadzujú zníženie vládnych výdavkov, prípadne zvýšenie daní. Tieto opatrenia by mali znížiť agregátne dopyt v ekonomike, čo vedie k poklesu cenovej hladiny.

Ponukovo orientovaná fiskálna politika

Niektorí ekonómovia vyzdvihujú účinky opatrení fiskálnej politiky na agregátnu ponuku - najmä účinky znižovania daní. Ak vláda zníži dane, podniky môžu použiť viac peňazí na investície do kapitálových statkov, čo vedie k rastu agregátnej ponuky a následne k nižšej inflácii a k tvorbe nových pracovných miest.

Krátkodobé a dlhodobé účinky fiskálnej politiky

Niektorí ekonómovia sú presvedčení, že využitie fiskálnej politiky je účinné len z krátkodobého hľadiska. Napríklad, ak vláda zvýši svoje výdavky, krátkodobu tým môže zvýšiť národný produkt vďaka multiplikačnému efektu. Na druhej strane si však vyššie výdavky vyžadujú financovanie v podobe vyšších daní, ktoré majú presne opačný efekt.

Príliš vysoká úroveň výdavkov sa okrem toho podpisuje aj pod takzvaný „efekt vytlačenia“ (crowding-out effect). Zjednodušene povedané, ak vláda financuje vlastné vysoké výdavky, zostáva menej peňazí pre financovanie projektov v súkromnom sektore. Viac peňazí na vládne projekty totiž spôsobuje zvyšovanie úrokovej miery, čím sa stávajú mnohé

podnikateľské projekty nerentabilnými – a to vedie k oslabeniu ekonomiky a hospodárskeho rastu.

Problémy fiskálnej politiky

Hlavnými problémami fiskálnej politiky sú:

a) nepredvídateľnosť dopadov fiskálnej politiky

Ak chce vláda bojovať proti recesii alebo proti inflácii zvýšením alebo znížením výdavkov alebo daní, musí poznať veľkosť multiplikačných efektov. Ekonomovia však presnú veľkosť multiplikačného efektu nikdy dopredu nepoznajú. Príliš radikálne opatrenia fiskálnej politiky preto môžu viesť k ešte väčšiemu problému, príliš slabými opatreniami zasa vláda nedokáže adekvátne ovplyvniť stav ekonomiky. Reakcia obyvateľov na kroky vlády tiež nemusí byť taká, akú vláda očakáva. Ak si občania napríklad všetky peniaze, ktoré im vláda dá prostredníctvom vyšších dávok alebo nižších daní, odložia na bankové účty (usporia), potom takýto expanzívny stimul nemá na ekonomiku žiaden účinok.

b) oneskorenosť reakcií vlády

Kým vláda rozozná problém, rozhodne o jeho riešení prostredníctvom fiskálnej politiky a kým toto riešenie aplikuje, ubehne veľa času. Dovtedy však už môže byť hospodárstvo krajiny v úplne inej situácii.

Hovoríme, že pri fiskálnej politike existujú hneď tri časové oneskorenia:

- čas, kým vláda rozozná, že v ekonomike je problém,
- čas, kým rozhodne o riešení a toto riešenie vo forme zákona schváli parlament,
- čas, kým sa účinky zvolených riešení prejavujú v ekonomike.

V praxi sa preto často stáva, že kým byrokratický mechanizmus vlády využije fiskálnu politiku, ekonomika krajiny je už v inom stave a účinky fiskálnej politiky sú zbytočné, alebo dokonca škodlivé.

c) krátkodobosť a nezodpovednosť politických rozhodnutí a obmedzená kontrola ich dôsledkov

Fiskálnu politiku neovplyvňuje len ekonomika, ale do veľkej miery aj politika. Politici majú sklon uprednostňovať riešenia, ktoré majú krátkodobé účinky, hoci ich dosahy z dlhodobého hľadiska

môžu byť pre ekonomiku aj katastrofálne. Príkladom je zvyšovanie verejných výdavkov na úkor deficitov, ktoré budú musieť splatiť budúce generácie.

Mnohé rozhodnutia vo fiskálnej politike nie sú založené na ekonomických faktoch, ale na politike. Napríklad mnohé verejné výdavky sú dôsledkom lobizmu záujmových skupín alebo predvolebných sľubov. Pred voľbami dochádza takmer vždy k zvyšovaniu vládnych výdavkov, hoci to nemá ekonomické opodstatnenie.

d) nezamýšľané dôsledky štátu blahobytu

Zvyšovanie verejných výdavkov vedie okrem rastu deficitov, potreby zvyšovania daní, vytlačania súkromných investícií a podobne, aj k mnohým nezamýšľaným dôsledkom. Vládny prerozdeľovací mechanizmus nie je taký efektívny ako trh, a preto dochádza k ekonomickým stratám. Aj vládni úradníci sledujú svoje osobné záujmy, a preto dochádza k častému zneužívaniu verejných prostriedkov. Silný štát je tak semeniskom korupcie.

e) vonkajšie vplyvy

Účinky fiskálnej politiky môžu byť oslabené, alebo dokonca zvrátené, inými faktormi v národnom hospodárstve. Napríklad monetárna politika môže prevážiť účinky fiskálnej politiky – vláda preto musí dávať pozor, aby bola jej menová politika v súlade s rozpočtovou politikou, prípadne aby aspoň neboli v nesúlade.

V situácii, keď je viac krajín združených v jednej menovej únii (tak, ako je aj Slovensko členom Európskej menovej únie – Eurozóny), by nesprávna fiskálna politika mohla negatívne ovplyvniť všetkých ostatných členov tejto menovej únie. Aj preto má napríklad Eurozóna prísne pravidlá, kodifikované v takzvanom Pakte stability a rastu, ktoré určujú mantinely rozpočtového hospodárenia pre jej členské krajiny.

Vplyvy zo zahraničia môžu takisto prevážiť účinky domácej fiskálnej politiky. Všetky opatrenia fiskálnej politiky je preto, zvlášť v prípade malej a otvorenej ekonomiky, ako je aj Slovensko, vnímať vždy v širšom a aj v medzinárodnom kontexte.



Metodický úvod:

Cieľom tejto hodiny je, aby žiaci pochopili, akým spôsobom a s akými úmyslami vykonáva štát svoju hospodársku politiku. Žiaci by mali pochopiť, že využívanie fiskálnej politiky nie je samoúčelné a v zjednodušenej podobe chápať model fungovania hlavných nástrojov fiskálnej politiky.

Hodina má formu divadelného predstavenia v dvoch dejstvách, ktoré podľa určenej osnovy pripravujú samotní žiaci. Skupiny žiakov dostanú od učiteľa zadania dvoch rôznych situácií: expanzívnej a reštriktívnej fiskálnej politiky, ktorých dôsledky odprezentujú vo svojom predstavení. Hodinu uzatvára diskusia pod vedením učiteľa.

Diskusia o efektívnosti a účinnosti fiskálnej politiky je skôr učivom pre prehĺbenie znalostí tejto problematiky.

Na túto lekciu priamo nadväzuje nasledujúca lekcia – hra na štátny rozpočet. Teóriu o fiskálnej politike je aj pre účely hry na štátny rozpočet možné čerpať z tejto lekcie. Naopak, časť teórie o štátnom rozpočte a štátnom dlhu je zasa možné čerpať z lekcie o hre na štátny rozpočet.

1. Spýtajte sa žiakov, kedy boli naposledy v divadle

Až na malé výnimky majú žiaci spravidla iné záujmy, než navštevovať operu a balet. Povedzte im, že pre nich teda máte nachystaný nevšedný zážitok – dnešná hodina bude mať podobu divadelného predstavenia v dvoch dejstvách. Predstavenie bude navyše netradičné tým, že v ňom namiesto hercov budú vystupovať samotní žiaci.

2. Rozdeľte žiakov na skupiny po ôsmich žiakoch

Rozdajte polovici skupín kópie zadania prvého dejstva predstavenia a druhej polovici skupín kópie zadania druhého dejstva predstavenia. Každý žiak by mal dostať vlastnú kópiu.

Ak je v niektorej zo skupín menej než osem žiakov, môžete niektorým z nich prideliť viac než jednu úlohu, alebo vynechať rolu číslo 8 (poslednú rolu pred záverečným vystúpením rozprávača).

Naopak, ak máte pocit, že sú vaši žiaci nadpri-

merne bystrí, a v niektorej skupine je viac než 9 žiakov, môžu si sami vymyslieť jednu alebo dve roly, ktoré v zadaní nie sú.

3. Nahlas žiakom prečítajte pokyny k naštudovaniu hry (tieto pokyny sú rovnaké pre obe dejstvá)

Oznámte žiakom, že na prípravu svojho predstavenia majú 15 minút. Po skončení prípravy vyberte jednu skupinu žiakov, ktorá svojim spolužiakom predvedie prvé dejstvo hry, a druhú skupinu žiakov, ktorá predvedie druhé dejstvo hry.

Vystúpenie bude prebiehať tak, že sa žiaci zoradia pred tabuľu v poradí, v akom budú hovoriť svoje repliky. Najvhodnejšie je, ak sa žiak vo svojej replike prihovára v priamej reči druhému žiakovi vedľa neho.

4. Počas prípravy vystúpenia v jednotlivých skupinách môžete žiakom primerane pomáhať

Počas prípravy podporujte žiakov pri vymýšľaní kreatívnych a vtipných scénok, replík a bonmotov, avšak trvajte na tom, aby presne dodržiavali predpísaný scenár. Jedna scénka by nemala trvať viac než desať minút a každá z postáv by teda mala povedať len pár viet. Dávajte pozor, aby sa niekto do svojho monológu nevžil až natoľko, že by po jeho replike už nezvyšil čas pre ostatných.

Prechádzajte sa od jednej skupiny k druhej a odpovedajte na prípadné žiacke otázky. Na začiatku možno budú od vás žiaci potrebovať počuť pár konkrétnych príkladov, ako majú ich repliky vyzeráť, no pripraviť by si ich mali samostatne a najmä kreatívne. Keď budete vidieť, že sa ich práca blíži ku koncu, oznámte, že na prípravu zostávajú posledné tri minúty.

5. Vyberte jednu skupinu žiakov, ktorá pred tabuľou odohrá prvé dejstvo predstavenia

Po skončení vystúpenia ich spolu so žiakmi odmeňte potleskom. Povedzte žiakom, že si celé vystúpenie z ekonomickej stránky rozoberiete až po druhom dejstve.

Vyberte ďalšiu skupinu žiakov, ktorá odohrá druhé dejstvo hry a po skončení ich opäť odmeňte potleskom.

Po skončení druhého dejstva by ste mali žiakov upozorniť na to, že druhé dejstvo nie je nevyhnutne pokračovaním prvého. Inými slovami, inflácia ťahaná dopytom nemusí byť vždy priamym následkom expanzívnej fiskálnej politiky. Scenár oboch dejstiev predstavenia o fiskálnej politike bol pritom napísaný pre podobné postavy, aby žiaci mohli ľahšie rozoznať účinky rôznych typov fiskálnej politiky na rôznych ľuďoch.

6. Vysvetlite žiakom základnú teóriu fiskálnej politiky

S využitím priloženej priesvitky vysvetlite žiakom jednotlivé hlavné pojmy tejto lekcie. Nebráňte sa pritom aktívnej diskusii a nechajte žiakov, aby vám voľne kladli doplňujúce otázky a debatovali aj medzi sebou. Jednotlivé pojmy na priesvitke vysvetlite s využitím nasledujúcich príkladov z divadelného predstavenia:

- A. Obe dejstvá krátkeho divadelného predstavenia zobrazovali príklady fungovania fiskálnej politiky.
- B. Prvé dejstvo zobrazilo situáciu v prípade zníženia daní. Išlo teda o príklad expanzívnej fiskálnej politiky, ktorej cieľom bolo bojovať proti recesii (podporiť hospodársky rast) a proti zvyšujúcej sa nezamestnanosti.
- C. Vďaka zníženiu daní získali domácnosti viac peňazí. Muž v domácnosti sa rozhodol tieto peniaze, ktoré znížením daní získal, minúť na spotrebu. Vďaka tomu sa takto ušetrené peniaze stali príjmom majiteľa autobazáru, ktorý si vďaka nim mohol kúpiť nový počítač od predajcu počítačov, ktorý vďaka vyššiemu dopytu zamestnal viac ľudí, a tak ďalej. Ide o multiplikačný efekt – zníženie daní sa prostredníctvom neho prenášalo do vyššej ekonomickej aktivity, rastu HDP a do tvorby nových pracovných miest.
- D. Druhé dejstvo hry zobrazilo situáciu po znížení vládnych výdavkov. Išlo teda o príklad reštriktívnej fiskálnej politiky s cieľom bojovať proti inflácii. V tomto prípade multiplikačný efekt pôsobil presne opačným smerom: nižší príjem leteckého technika viedol k zníženiu dopytu a následne k poklesu cien.
- E. Prístup ponukovo orientovanej fiskálnej politiky

bol zobrazený v prvom dejstve predstavenia – majiteľ reštaurácie sa vďaka zníženiu daní rozhodol rozšíriť svoje podnikanie, čím vytvoril nové pracovné miesta pre ľudí, ktorí stavali novú reštauráciu, a teda zvýšil ekonomický rast.

7. Zadať žiakom domácu úlohu

Overiť si, či žiaci pochopili preberanú problematiku môžete zadaním domácej úlohy v podobe vytvorenia scenáru k tretiemu dejstvu predstavenia o fiskálnej politike. Úlohu môžu žiaci vypracovať v rovnakých skupinách, do akých boli rozdelení počas hodiny, alebo jednotlivito. Zadaním tretieho dejstva môže byť napríklad „Expanzívna fiskálna politika: zvýšenie verejných výdavkov“ alebo „Reštriktívna fiskálna politika: zvýšenie daní“.

(Voliteľne) Ak vám to vaše časové možnosti umožnia, rozdiskutujte so žiakmi kontroverzné otázky fiskálnej politiky.

Hoci táto téma nie je bežnou súčasťou stredoškolských učebníc ekonómie, neuberá to na jej dôležitosť. Túto diskusiu môžete veľmi dobre využiť aj vtedy, ak sa rozhodnete so žiakmi zahrať „hru na rozpočet“, uvede-nú v nasledujúcej lekcii tejto knihy.

Využite priloženú prílohu „Otázniky fiskálnej politiky“, ktorú si prefoťte na priesvitku a premietnite žiakom prostredníctvom spätného projektoru. Povedzte žiakom, že využívanie fiskálnej politiky je medzi ekonómami kontroverznou témou a samotná fiskálna politika má mnoho kritikov.

Čo by sa napríklad bolo stalo, ak by sa ľudia v prvom dejstve hry rozhodli peniaze, ktoré získali vďaka zníženiu daní, usporiť namiesto toho, aby ich minuli? Pozitívne účinky zníženia daní na ekonomiku by sa v takom prípade zmenšili, alebo by vôbec neexistovali.

Podobným spôsobom žiakom vysvetlite aj ostatné problémové body fiskálnej politiky.



Hra „Fiskálna politika – predstavenie v dvoch dejstvách“

DEJSTVO PRVÉ

Pokyny: Rozdeľte si vo svojej skupine jednotlivé úlohy (1 až 8) podľa nasledujúceho scenára. Každý z vás si podľa zadania pripraví krátku repliku (niekoľko viet vlastnými slovami podľa scenára).

Predstavenie odohráte tak, že sa celá vaša skupina postaví pred tabuľu v poradí podľa uvedených úloh. Každý žiak prednesie svoju repliku vo forme príhovoru žiakovi, ktorý stojí vedľa neho a je nasledujúcim v poradí.

Nezabudnite, je super, ak budete kreatívni a vtipní, ale dbajte najmä na to, aby ste vo svojom vystúpení obsiahli celú myšlienku uvedenú v scenári!

EXPANZÍVNA FISKÁLNA POLITIKA: ZNÍŽENIE DANÍ

Kde? V tvojom meste alebo obci

Kedy? Blízka budúcnosť, v dobe tvojej dospelosti

Osoby a scenár:

- 1. Rozprávač / ekonóm:** Otvorí prvé dejstvo divadelného predstavenia. Oznámi, že hospodárstvo sa nachádza v hlbokkej recesii. Hrubý domáci produkt klesal počas všetkých štvrtrokov minulého roka. Rovnako sa znižovali aj spotrebiteľský dopyt a investície, čo viedlo k zvýšeniu nezamestnanosti na celom Slovensku. Ľudia žiadajú vládu, aby niečo podnikla a vyriešila túto situáciu.
- 2. Minister financií Slovenskej republiky (v televíznom rozhovore):** Oznámi, že okamžité zníženie dane z príjmov fyzických i právnických osôb, ktoré sľuboval pred voľbami, bolo odsúhlasené poslancami v Národnej rade Slovenskej republiky. Každý občan alebo podnik zaplatí za tento rok na dani o päť percent menej. Minister zdôrazní, že minuloročný hospodársky prepád, samozrejme, nebol spôsobený jeho vládou a nie je ani vinou jeho politickej strany, a že je pevne presvedčený o tom, že zníženie daní vytvorí pre hospodárstvo dostatočný stimul a pomôže naštartovať rast zamestnanosti.

3. Muž v domácnosti (stará sa doma o deti, zatiaľ čo jeho manželka chodí do práce): Je nadšený, že na daniach zaplatí menej, než očakával. Ušetrené peniaze použije na akontáciu pri nákupe ojazdeného auta na leasing, ktoré jeho rodina zúfalo potrebuje.

4. Majiteľ autobazáru: Podotkne, že predaj áut sa po dlhej stagnácii zvýšil, vďaka čomu narástli aj jeho príjmy. Za peniaze, ktoré tak zarobí navyše, si kúpi domov nový počítač, aby mohol cez víkend pracovať, ale aj aby sa jeho deti mohli občas zahrať nejakú hru.

5. Vedúci počítačovej predajne: Opíše, ako sa v posledných dňoch zvýšil predaj počítačov. Musí najať nových skladníkov a predavačov, aby dokázal zvládnuť rastúci dopyt zo strany zákazníkov.

6. Nezamestnaný počítačový technik: Získa novú prácu v počítačovej predajni a je šťastný, že je znova zamestnaný. Nové zamestnanie oslávi tým, že vezme svoju rodinu na večeru do reštaurácie.

7. Majiteľ reštaurácie: Hovorí, že tržby v jeho reštaurácii narástli. Vyššie tržby, ktoré pre neho znamenajú aj vyšší zisk, spolu s úľavou na dani z príjmu, využije na rozšírenie svojej reštaurácie a na otvorenie novej pobočky v susednom meste.

8. Prepustený stavebný robotník: Jeho bývalá firma ho zavolá naspäť, aby pracoval na stavbe novej reštaurácie v susednom meste. Vďaka tomu si môže dovoliť zobrať svoju rodinu na dovolenku k Balatonu.

Rozprávač / ekonóm: Uzavrie prvé dejstvo predstavenia. Stručne zhrnie dôsledky zníženia daní (nižšie dane podporili rast spotrebiteľského dopytu a investícií). Vďaka tomu, že jednotlivci a firmy môžu minúť viac peňazí, sa zvyšuje množstvo tovarov a služieb v ekonomike (národný produkt). Hrubý domáci produkt začína rásť a nezamestnanosť klesá.



Hra „Fiskálna politika – predstavenie v dvoch dejstvách“

DEJSTVO DRUHÉ

Pokyny: Rozdeľte si vo svojej skupine jednotlivé úlohy (1 až 8) podľa nasledujúceho scenára. Každý z vás si podľa zadania pripraví krátku repliku (niekoľko viet vlastnými slovami podľa scenára).

Predstavenie odohráte tak, že sa celá vaša skupina postaví pred tabuľu v poradí podľa uvedených úloh. Každý žiak prednesie svoju repliku vo forme príhovoru žiakovi, ktorý stojí vedľa neho a je nasledujúcim v poradí.

Nezabudnite, je super, ak budete kreatívni a vtipní, ale dbajte najmä na to, aby ste vo svojom vystúpení obsiahli celú myšlienku uvedenú v scenári!

REŠTRIKTÍVNA FISKÁLNA POLITIKA: ZNÍŽENIE VLÁDNYCH VÝDAVKOV

Kde? V tvojom meste alebo obci

Kedy? Blízka budúcnosť, v dobe tvojej dospelosti

Osoby a scenár:

- 1. Rozprávač / ekonóm:** Otvorí druhé dejstvo divadelného predstavenia. Oznámi, že počas posledných mesiacov sa v krajine objavila pomerne vysoká, dopytom ťahaná inflácia. Cenová hladina rastie veľmi rýchlo a miera inflácie je vysoko nad cieľom Národnej banky Slovenska. Ľudia žiadajú vládu, aby niečo podnikla a vyriešila túto situáciu.
- 2. Minister financií Slovenskej republiky (v televíznom rozhovore):** Oznámi, že s cieľom zabrzdiť vysokú infláciu sa vláda s okamžitou platnosťou rozhodla znížiť niektoré svoje výdavky. Znížia a odložia sa najmä plánované investičné výdavky na nákup novej techniky pre úrady, na výstavbu diaľnic a škrty postihnú aj niektoré iné vládne programy. To by malo znížiť celkový dopyt v ekonomike a tým aj znížiť tlak na rast cien. Minister zdôrazní, že vysoká inflácia, samozrejme, nebola spôsobená jeho vládou a nie je ani vinou jeho (jej) politickej strany, a že je pevne presvedčený o tom, že zníženie vládnych výdavkov vysokú infláciu zastaví.
- 3. Konzultant v IT sektore:** Vláda zrušila objednávku informačných systémov od jeho firmy a stane sa preto nezamestnaným. Musí prijať horšie platené miesto v inej firme. Kvôli zníženiu platu si nemôže
- 4. Stavebný robotník:** Všimol si, že sa spomalil predaj nových bytov a ich ceny klesajú. Kvôli tomu už firma, v ktorej pracuje, nemá toľko zákaziek a on odrobí za týždeň menej hodín než v minulosti. Aj jeho plat je preto nižší a už si nemôže dovoliť vziať svoju manželku každý víkend na obed do reštaurácie, ako zvykol nedávno.
- 5. Majiteľ reštaurácie:** Podotkne, že tržby v jeho reštauráciách klesajú. Zároveň si však všimol, že potraviny oproti jeho pôvodným očakávaniam mierne zlacneli a že má viac záujemcov o prácu, takže mohol trochu znížiť hodinovú mzdu čašníkom a brigádnikom. Rozhodne sa, že zníži ceny v jedálnom lístku, aby prilákal viac zákazníkov. Zároveň sa rozhodne odložiť kúpu nového počítača, ktorú pôvodne plánoval.
- 6. Vedúci počítačovej predajne:** Opíše, ako sa v posledných dňoch znížil predaj počítačov a ako sa sklady jeho veľkoobchodu zaplnili nepredaným tovarom. Zároveň sa mu však zdá, že ceny súčiastok a komponentov sa znižujú. Zníži preto predajné ceny na počítače na sklade, aby podporil dopyt po nich.
- 7. Počítačový technik:** Keďže záujem o počítače klesol, nestratil síce svoju prácu v predajni, ale robí omnoho menej nadčasov. Rozhodne sa preto odložiť plánovanú kúpu auta až do chvíle, kým ceny áut neklesnú rovnako ako jeho plat.
- 8. Majiteľka autobazáru:** Ceny áut klesli, čo znížilo jej ziskové marže – na každom predaji auta zarobí menej než kedysi. Povie teda svojmu mužovi, ktorý je doma a stará sa o deti, že musia zrušiť plánovanú dovolenku a počkať, kým sa ceny dovolení neznížia tak, aby si ju mohli opäť dovoliť. Podotkne, že si všimla, že ceny mnohých tovarov a služieb klesajú.

Rozprávač / ekonóm: Uzavrie druhé dejstvo predstavenia. Stručne zhrnie dôsledky zníženia vládnych výdavkov (nižšie vládne výdavky spôsobili pokles celkového dopytu v krajine, vďaka čomu začali klesať ceny a spomalilo sa tempo inflácie. Tým, že klesol spotrebiteľský dopyt, znížil sa aj národný produkt, klesli príjmy aj cenová hladina.



Otázky fiskálnej politiky

1. Aký veľký je multiplikačný efekt?

Ak chce vláda dosiahnuť svoje ciele prostredníctvom fiskálnej politiky, musí vedieť správne vopred odhadnúť veľkosť multiplikačného efektu. Príliš silná zmena v daniach alebo vo vládnych výdavkoch by mohla narobiť viac škody než osohu. Príliš slabá zmena by však zasa nič neriešila. Ekonómovia však v skutočnosti nikdy presne vopred nevedia, do akej miery sa multiplikačný efekt naozaj prejaví.

2. Ako rýchlo fiskálna politika zaúčinkuje?

Vláda často využíva možnosti, ponúkané fiskálnou politikou, až príliš neskoro. Trvá totiž veľmi dlho,

- kým si vláda uvedomí, že v hospodárstve je nejaký problém,
- kým vládny návrh na zmenu výdavkov alebo daní prejde schvaľovacím procesom,
- kým zvolené nástroje fiskálnej politiky naozaj zaúčinkujú.

Ekonómovia nedokážu presne predvídať, koľko času tento celý proces zaberie.

3. Ako sú účinky fiskálnej politiky ovplyvňované medzinárodnými udalosťami?

Slovensko je súčasťou globálnej ekonomiky a je do značnej miery ovplyvňované svetovými udalosťami, ktoré nedokáže ovplyvniť. Udalosti v iných krajinách môžu mať vplyv na účinnosť fiskálnej politiky. Slovenská vláda sa napríklad môže pokúsiť odvrátiť hroziacu recesiú zvýšením agregátneho dopytu. Ľudia v iných krajinách však môžu účinky takéhoto fiskálneho stimulu úplne oslabiť, ak sa rozhodnú nakupovať menej slovenských výrobkov. Pokles dopytu po slovenskom exporte sa totiž prejaví poklesom celkového (agregátneho) dopytu v slovenskej ekonomike.

4. Ako fiskálna politika ovplyvňuje úrokové miery v krajine?

Keďže expanzívna fiskálna politika znamená buď zvyšovanie vládnych výdavkov alebo znižovanie daňových príjmov vlády, s najväčšou pravdepodobnosťou vedie k zvyšovaniu rozpočtového deficitu. Vláda si tak musí požičiavať viac peňazí na svoje fungovanie. Vyšší dopyt po peniazoch spôsobuje rast úrokovej miery v krajine (úrok je vlastne cena peňazí). Ak úrokové miery rastú, súkromné podniky si môžu požičať menej peňazí než predtým, čo spomaľuje ich investície do kapitálových statkov. Tento efekt vytlačania môže prevážiť nad pozitívnymi účinkami expanzívnej fiskálnej politiky.



Komplexnosť fiskálnej politiky

Fungovanie expanzívnej a reštriktívnej fiskálnej politiky je v tejto lekcii opísané veľmi zjednodušeným spôsobom. Cieľom je, aby žiaci pochopili najzákladnejšie mechanizmy fungovania fiskálnej politiky.

Skutočnosť je však omnoho zložitejšia. Nejde len o to, že ekonómovia pripravujú zložité matematické modely celej ekonomiky, aby dokázali odhadnúť dosahy a efekty rôznych krokov vo fiskálnej politike. Aj samotné rozhodovanie o tom, či pristúpiť k fiskálnej expanzii alebo reštrikcii, je zložitejšie.

V skutočnosti sme napríklad v celej histórii samostatného Slovenska ešte v podstate nikdy nezažili skutočnú recesiu. Za negatívny vývoj sa považuje už to, ak sa hospodársky rast spomalí na príliš nízke tempo.

Potenciálny produkt a produkčná medzera

Ekonómovia na Ministerstve financií sa pri stanovovaní kľúčových parametrov fiskálnej politiky zameriavajú na sledovanie takzvanej produkčnej medzery. Tá sa určuje ako skutočný stav ekonomiky (národný produkt, resp. celkový produkt) v porovnaní s potenciálnym produktom. Potenciálny produkt predstavuje najvyššiu možnú dlhodobu udržateľnú hodnotu reálneho HDP. Inými slovami, ide o národný produkt, ktorý krajina dosiahne, ak optimálne využíva všetky výrobné faktory.

Rozdiel medzi skutočným a potenciálnym produktom nazývame produkčnou medzerou. Ak je skutočný produkt vyšší než potenciálny, znamená to, že sa ekonomika „prehrieva“ a výrobné faktory sú využívané nad optimálnu úroveň. V takom prípade je vhodné zvoliť reštriktívnejšiu fiskálnu politiku. Naopak, ak je skutočný produkt dlhodobo pod úrovňou potenciálneho produktu, je vhodné pristúpiť k expanzívnejšej politike. Monetárni ekonómovia využívajú takzvané „Taylorovo pravidlo“ na stanovenie výšky nominálnej úrokovej miery v závislosti od veľkosti produkčnej medzery a želanej miery inflácie.

Problémom však je, že potenciálny produkt a produkčná medzera sú nemerateľnými veličinami, a preto sa všetky tieto rozhodnutia dejú v značnej

neistote.

Viac informácií o tejto problematike nájdete napríklad v analýze Ministerstva financií SR Odhad produkčnej medzery a štrukturálneho salda verejných financií v SR, http://www.finance.gov.sk/Documents/Ifp/Publikacie/EA_3_OGCAB.pdf.

Európsky pakt stability a rastu

Vstupom do Európskej menovej únie (prijatím spoločnej európskej meny – euro) sa Slovensko zaviazalo rešpektovať pravidlá európskeho Paktu stability a rastu. Ten vytvára mantinely pre suverénne rozhodovanie sa slovenskej vlády o verejných financiách. Podľa tohto dohovoru nesmie deficit verejných financií prekročiť hranicu 3 percent hrubého domáceho produktu. Okrem toho musia členské krajiny medziročne znižovať štrukturálny deficit verejnej správy prinajmenšom o 0,5% HDP, pričom platí, že v dobrých časoch by to malo byť viac.



Fiskálna (rozpočtová) politika

Prostredníctvom fiskálnej politiky sa vláda snaží ovplyvňovať celkovú úroveň zamestnanosti, produkcie, cien, a príjmov obyvateľov.

Zníženie daní a rast vládnych výdavkov zvyšujú z krátkodobého hľadiska agregátny dopyt a nominálny produkt. Nazývame ich preto **expanzívnou fiskálnou politikou**. Jej cieľom je zvyšovanie hospodárskeho rastu a znižovanie nezamestnanosti.

Naopak, **zvýšenie daní a znižovanie vládnych výdavkov** znižujú agregátny dopyt a nominálny produkt. Nazývame ich **reštriktívnou fiskálnou politikou**. Jej cieľom je spravidla boj proti inflácii.

Multiplikačný efekt: Ak vláda zvýši svoje výdavky, alebo zníži dane, majú ľudia a firmy viac peňazí. Predstav si, že vláda zníži tvojim rodičom dane o € 1000 a oni ti za to kúpia nové oblečenie. Vďaka tomu má majiteľ predajne s oblečením tiež vyšší príjem o € 1000, a môže si skôr kúpiť nové auto. Vďaka tomu má aj predajca áut vyšší príjem, a tak ďalej – vďaka tomu, že vláda znížila dane tvojim rodičom, zvýšili sa nielen vaše čisté príjmy tvojej rodiny, ale aj príjmy mnohých ďalších ľudí a podnikateľov. Tento efekt sa nazýva multiplikačný efekt.

Multiplikačný efekt samozrejme môže fungovať aj opačným smerom: ak vláda zvýši dane alebo zníži svoje výdavky, znížia sa nasledovne aj príjmy domácností a firiem.

Niektorí ekonómovia sú presvedčení, že využitie fiskálnej politiky je účinné len z krátkodobého hľadiska. Napríklad, ak vláda zvýši svoje výdavky, krátkodobo tým môže zvýšiť národný produkt vďaka multiplikačnému efektu. Na druhej strane si však v budúcnosti vyššie výdavky vyžadujú financovanie v podobe vyšších daní, ktoré majú presne opačný efekt.

Príliš vysoká úroveň výdavkov sa okrem toho podpisuje aj pod takzvaný „**efekt vytlačenia**“ (crowding-out effect). Zjednodušenie povedané, ak vláda financuje vlastné vysoké výdavky, zostáva menej peňazí pre financovanie projektov v súkromnom sektore. Viac peňazí na vládne projekty totiž spôsobuje zvyšovanie úrokovej miery, čím sa stávajú mnohé podnikateľské projekty nerentabilnými – a to vedie k oslabeniu ekonomiky a hospodárskeho rastu.

Nižšie dane však môžu zlepšiť konkurencieschopnosť krajiny a podporiť podnikanie, čo môže ekonomike pomôcť i dlhodobo, prostredníctvom inovácií a investícií. **O fiskálnej politike, zameranej na tento cieľ, hovoríme, že je ponukovo orientovaná.** Na druhej strane sa však štát spravidla pri takejto politike nedokáže financovať všetky verejné statky.

Expanzívna fiskálna politika		Reštriktívna fiskálna politika	
Kedy?	v časoch recesie alebo slabého hospodárskeho rastu a vysokej nezamestnanosti	Kedy?	v časoch vysokej inflácie
Prečo?	aby sa podporil kúpyschopný dopyt, vďaka čomu sa zvýši národný produkt, ekonomika porastie rýchlejšie a vytvorí sa nové pracovné miesta	Prečo?	aby sa znížil kúpyschopný dopyt, čo povedie k poklesu cien
Ako?	Vláda zvýši svoje výdavky a / alebo zníži dane	Ako?	Vláda zníži svoje výdavky a / alebo zvýši dane
Multiplikačný efekt:	Ľudia a podniky majú viac peňazí, ktoré môžu minúť na nákup tovarov a služieb a na investície → rastie agregátny dopyt	Multiplikačný efekt:	Ľudia a podniky majú menej peňazí, ktoré môžu minúť na nákup tovarov a služieb a na investície → klesá agregátny dopyt
Dôsledky:	zvýši sa národný produkt zrýchli sa ekonomický rast zvýši sa zamestnanosť nebezpečenstvo inflácie!	Vláda zníži svoje výdavky	klesnú ceny a národný produkt znížia sa príjmy nebezpečenstvo hospodárskeho poklesu a vyššej nezamestnanosti!



Ponukovo orientovaná fiskálna politika: niektorí ekonómovia sú presvedčení, že prostredníctvom fiskálnej politiky je možné ovplyvniť nielen celkový dopyt v ekonomike, ale aj celkovú (agregátnu) ponuku. Napríklad zníženie daní môže motivovať firmy, aby rozšírili svoje podnikanie alebo aby investovali do nových kapitálových statkov, keďže vďaka zníženiu daní majú viac peňazí pre svoje podnikateľské zámery.

Fiskálna politika je dôležitým a silným nástrojom v rukách vlády, ale iba vtedy, ak ju vláda využíva v správnom čase, správnej miere, správnym spôsobom, a bez silných politických vplyvov. Aj v takom prípade však treba fiskálnu politiku využívať veľmi obozretne.

Medzi ekonómami je fiskálna politika stále predmetom diskusií, najmä kvôli jej hlavným problémom. Tými sú:

- dôsledky fiskálnej politiky nedokážu ekonómovia presne predvídať,
- reakcie vlády sú oneskorené; kým vláda zistí problém, prijme riešenie a uplatní ho, ekonomika sa už môže nachádzať v inom stave; zásah vlády v takom prípade môže viac uškodiť ako pomôcť,
- fiskálna politika je veľmi silno ovplyvnená politickým rozhodovaním; politici uprednostňujú krátkodobé ciele, ich rozhodnutia sú často nezodpovedné a kontrola ich rozhodnutí je obmedzená,
- prílišný rast vládnych výdavkov vytláča súkromné investície, vytvára závislosť občanov na štáte a vyžaduje si vysoké dane,
- účinky fiskálnej politiky vlády môžu byť výrazne oslabené, alebo aj prevýšené, menovou politikou centrálnej banky a zahraničnými udalosťami.

DOMÁCA ÚLOHA



Vypracujte svoj vlastný scenár tretieho dejstva predstavenia o fiskálnej politike. Úlohu môžete vypracovať v rovnakých skupinách, do ktorých ste boli rozdelení počas hodiny, alebo jednotlivo.

Zadaním tretieho dejstva môže byť napríklad „Expanzívna fiskálna politika: zvýšenie vládnych výdavkov“ alebo „Reštriktívna fiskálna politika: zvýšenie daní“.

Vašou úlohou bude zároveň zistiť, ako hospodári slovenská vláda – je rozpočet vyrovnaný, deficitný alebo prebytkový? Aké je presné číslo očakávaného prebytku alebo deficitu verejných financií pre tento rok?

POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia nie su zadané.

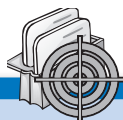
Základné pojmy z oblasti fiskálnej politiky

- A. Fiskálna politika:** zmeny vo vládnych výdavkoch alebo v daňovej politike, s cieľom podporovať plnú zamestnanosť, cenovú stabilitu a stabilný hospodársky rast.
- B. Expanzívna fiskálna politika:** nárast vládnych výdavkov a / alebo zníženie daní s cieľom zvýšiť celkový dopyt v ekonomike. Cieľom expanzívnej fiskálnej politiky je znížiť nezamestnanosť a zvýšiť národný produkt.
- C. Reštriktívna fiskálna politika:** zníženie vládnych výdavkov a / alebo zvýšenie daní s cieľom znížiť celkový dopyt v ekonomike. Cieľom reštriktívnej fiskálnej politiky je znižovať infláciu.
- D. Multiplikačný efekt:** podstatou multiplikačného efektu je, že ak jeden ekonomický subjekt (domácnosť, firma alebo vláda) minie viac peňazí, stanú sa tieto peniaze príjmom niekoho ďalšieho. Ak aj tento ďalší subjekt minie viac peňazí, stanú sa opäť príjmom tretieho subjektu, a tak ďalej. Viac výdavkov jedného subjektu teda naštartuje reťaz ekonomickej aktivity, ktorej dôsledkom je ekonomický rast (zvýšenie národného produktu). Multiplikačný efekt môže fungovať aj opačne, ak výdavky klesnú.
- E. Ponukovo orientovaná fiskálna politika:** niektorí ekonómovia sú presvedčení, že prostredníctvom fiskálnej politiky je možné ovplyvniť nielen celkový dopyt v ekonomike, ale aj celkovú (agregátnu) ponuku. Napríklad zníženie daní môže motivovať firmy, aby rozšírili svoje podnikanie alebo aby investovali do nových kapitálových statkov, keďže vďaka zníženiu daní majú viac peňazí pre svoje podnikateľské zámery.

Problém so štátnym rozpočtom

22

CIEĽ LEKCIE



Pochopiť, že aj vláda, tak ako každý človek, čelí problému rozdeľovania obmedzených zdrojov. Uvedomiť si, že zostavenie štátneho rozpočtu je náročným procesom, v ktorom zohráva vysokú úlohu nielen racionálna argumentácia, ale aj politické ciele a priority rôznych záujmových skupín. Vcítiť sa do pozície vlády, ktorej rozhodovanie je často veľmi zložité, porozumejú aj širším aspektom fungovania hospodárskej politiky a mal by sa v nich prebudiť aj silnejší záujem o tému hospodárenia vlády a o veci verejné.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Vláda, rovnako ako domácnosti a jednotlivci, čelí problému vzácnosti. Zdroje, ktoré môže využívať, sú obmedzené – no spôsoby ich rozdelenia nepoznajú hraníc. Politici, ktorí vládu tvoria, tak stoja pred zložitou úlohou: ako zabezpečiť zodpovedné hospodárenie vlády na jednej strane, a uspokojiť svojich voličov a rôzne organizované záujmové skupiny na strane druhej.

DOMÁCA ÚLOHA



Na predchádzajúcej hodine dajte žiakom za úlohu zistiť, ako hospodári slovenská vláda – je rozpočet vyrovnaný, deficitný alebo prebytkový? Aké je presné číslo očakávaného prebytku / deficitu verejných financií pre tento rok? Ak chcete žiakom zadať náročnejšiu úlohu, nechajte ich zistiť, koľko peňazí štát míňa na jednotlivé oblasti (zdravotníctvo, vzdelávanie, obrana, atď.). Základnú odpoveď (t. j. delenie výdavkov podľa tzv. funkčnej klasifikácie) môžu nájsť v štátnom rozpočte na internetových stránkach Ministerstva financií SR, alebo na internetovej stránke Cena štátu.

ZÁKLADNÉ POJMY



- štátny rozpočet
- verejné príjmy
- verejné výdavky
- prebytok rozpočtu
- schodok rozpočtu
- vyrovnaný rozpočet
- záujmové skupiny
- krátkodobé a dlhodobé dopady rozpočtovej politiky

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- Priesvitka
- Flipchart

Metódy

- prezentácia
- ekonomická hra – predstavenie
- výklad

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky 5
2. Ekonomická hra 20
3. Diskusia a zhrnutie 20

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Cvičná firma



Vláda, rovnako ako domácnosti a jednotlivci, čelí problému vzácnosti. Zdroje, ktoré môže využívať, sú obmedzené – no spôsoby ich rozdelenia nepoznajú hraníc. Politici, ktorí vládu tvoria, tak stoja pred zložitou úlohou: ako zabezpečiť zodpovedné hospodárenie vlády na jednej strane, a uspokojiť svojich voličov a rôzne organizované záujmové skupiny na strane druhej.

Nájsť rozumný kompromis je niekedy veľmi zložitý, avšak zodpovedná vláda musí tlaku rôznych záujmových skupín odolávať. Každú korunu výdavku totiž musí zaplatiť a zvyšovanie daní a odvodov nie je možné robiť donekonečna. Naopak, zníženie sadzieb daní môže niekedy viesť k vyššiemu výberu na daniach, vďaka rýchlejšiemu hospodárskemu rastu a nižším daňovým únikom – túto situáciu ilustruje takzvaná Lafferova krivka.

Vláda môže míňať peniaze na nespočetné množstvo aktivít, no na druhej strane musí v prvom rade zabezpečiť kvalitné poskytovanie základných verejných statkov – súdnictvo, bezpečnosť, obrana. Postupom času sa však funkcie vlády – a teda aj oblasti, na ktoré vynakladá peniaze z verejného rozpočtu – začali rozširovať. Napríklad na Slovensku dnes vláda každoročne vynakladá zhruba 40 % hrubého domáceho produktu (teda všetkého, čo sa na Slovensku za rok vyprodukuje). Približne polovica tejto sumy pretečie cez štátny rozpočet, druhá polovica cez rozpočty miest, obcí, vyšších územných celkov, zdravotných poisťovní, Sociálnej poisťovne a ďalších inštitúcií.

Vláda môže hospodáriť s vyrovnaným rozpočtom, ale môže dosahovať i deficit alebo prebytok rozpočtu. Všeobecne platí, že v „dobrých časoch“ by malo byť hospodárenie vlády čo najvyrovnanejšie, zatiaľ čo v „zlých časoch“ hospodárskeho prepadu vláda podporuje ekonomický rast míňaním na dlh – deficitným financovaním.



Metodický úvod:

Táto lekcia má formu ekonomickej hry, ktorej zahráním si žiaci ujasňujú a upevňujú teoretické vedomosti o hospodárskej a rozpočtovej politike vlády. Z toho dôvodu odporúčame túto lekcii využiť v nadväznosti na odučenie lekcii o fiskálnej (rozpočtovej) politike vlády, prípadne v nadväznosti na odučenie lekcii o úlohe vlády a štátnych zásahoch.

Učiteľ vedie hodinu formou moderovaného hrania ekonomickej hry. Hra je náročná na pozornosť a zapojenie sa zo strany učiteľa, ktorý musí v žiakoch podnietiť rozmýšľanie a diskusiu.

Samostatne je možné túto hru využiť v rámci ďalších stredoškolských predmetov, akými sú ekonómia, národohospodárska politika, náuka o spoločnosti, a podobne. Žiaci, ktorí sa zapoja do tejto hry, by však v každom prípade mali mať znalosti o základných pojmoch rozpočtovej politiky, akými sú napríklad štátny rozpočet, vyrovnané, deficitné a prebytkové hospodárenie vlády, účinky expanzívnej a reštriktívnej hospodárskej politiky, funkcie štátu a podobne.

Cieľom hry je najmä umožniť žiakom, aby si uvedomili najdôležitejšie problémy súvisiace so zostavovaním štátneho rozpočtu tým, že budú diskutovať v skupinách, vytvárať si a vyjadrovať vlastné postoje podľa úloh, ktoré si zvolili.

V záverečnej prezentácii by mal hovorca skupiny zdôvodniť navrhnutý rozpočet.

Žiaci si vyskúšajú, akým tlakom čelí politik zo strany byrokracie i rôznych záujmových skupín, uvedomia si riziká zvyšovania daní, rozpočtového deficitu a štátneho dlhu.

1. Ekonomická hra „Problém so štátnym rozpočtom“

Učiteľ rozdelí žiakov do piatich skupín. Každá skupina bude pritom predstavovať jednu krajinu nasledovne:

Skupina 1: Agrárna krajina

Skupina 2: Krajina bohatá na ropu

Skupina 3: Priemyselná krajina

Skupina 4: Krajina s rozsiahlym sektorom služieb

Skupina 5: Krajina s rozsiahlym zbrojným priemyslom

V rámci každej skupiny učiteľ požiada žiakov, aby si (podľa možností a počtu) rozdelili rolové úlohy:

V závislosti od počtu žiakov by v žiadnej skupine nemal chýbať:

- podnikateľ (drobný živnostník),
- dôchodca,
- učiteľ,
- nezamestnaný,
- zamestnanec veľkého podniku.

Ďalšími rolami, ktoré si žiaci môžu vybrať, ak je ich v jednej skupine vyšší počet, sú napríklad: štátny úradník, manuálne pracujúci človek, žena na materskej dovolenke, manažér, lekár, policajt a podobne.

Učiteľ premietne žiakom na spätnom projektore (alternatívne ukáže vopred napísaný na tabuľu) priložený štátny rozpočet, z ktorého bude každá krajina vychádzať.

Predpokladáme, že všetky krajiny majú zhruba rovnaký počet obyvateľov i podobný hrubý domáci produkt na 1 obyvateľa.

2. Zadanie úloh a riešenie problému

Po tom, čo si žiaci rozpočet preštudujú a opíšu (prípadne im ho môžete rozdať oxeroxovaný, jeden pre každú skupinu), povedzte im, že v priebehu rozpočtového roka dochádza k neplneniu štátneho rozpočtu. Výnosy z daní a poplatkov sú o 2 miliardy eur nižšie, než sa predpokladalo (t. j. namiesto 21 miliárd eur iba 19 miliárd eur).

Úlohou každej skupiny je vyriešiť tento rozpočtový problém znížením niektorých výdavkov, zvýšením príjmov (zvýšením daní, privatizáciou štátneho majetku) alebo pripustením rozpočtového deficitu (vládnym zadĺžením).

Žiaci budú v skupinách diskutovať o tom, ako vyriešia svoj rozpočtový problém. V diskusii sa musia vcítiť do svojich rolových úloh - obhajovať svoje postoje vzhľadom na svoju rolu a aj vzhľadom na charakter krajiny, ktorú ich skupina predstavuje.

Učiteľ by mal diskusie priebežne sledovať – nemal by do nich zasiahovať priamo, no mal by dohliadnuť na to, aby žiaci dodržiavali svoje roly – napríklad farmár určite nebude súhlasiť so znížením

dotácií do poľnohospodárstva (ak ich nevymení za niečo iné), dôchodcovia nebudú súhlasiť so znížením dôchodkov, podnikateľ bude protestovať proti zvyšovaniu daní, a podobne.

Počas diskusií zrejme zažijete viacero vtipných a veselých situácií – nechajte žiakov v primeranom rozsahu, nech si diskusiu užijú, zasiahnite, iba keby boli skutočne veľmi hluční, alebo ak by odbiehali od témy.

Približne po pätnástich minútach by jednotlivé skupiny mali mať vypracovaný návrh riešenia (podľa možnosti i na papieri).

3. Prezentácia riešení

V ďalšej časti hodiny bude hovorca každej skupiny prezentovať svoj návrh riešenia rozpočtového problému.

Žiaci z ostatných skupín mu môžu klať otázky, na ktoré musí hovorca odpovedať. Ak nie je odpovede schopný, môžu mu pomôcť i ďalší členovia jeho skupiny. Prezentáciu jednej skupiny obmedzte na 5 minút.

Počas prezentácie môže (a mal by) učiteľ vtipným spôsobom klať študentom otázky, ktoré ich prinútia hlbšie sa zamyslieť nad svojimi riešeniami. Príklady učiteľských reakcií:

- ak napríklad niektorá skupina navrhne ubrať z výdavkov na vzdelávanie a školstvo, tvárte sa, že si k ich menám do notesu robíte poznámku o zhoršení známky, pretože vám v podstate chcú znížiť plat,
- ak skupina navrhne ubrať peniaze z poľnohospodárstva, spýtajte sa ich, ako sa budú chcieť ráno dostať do školy (keď nebudú otázke rozumieť, povedzte im, že doprava asi skolabuje, keď farmári svojimi traktormi a kombajnami zablokujú cesty pri protestnom štrajku),
- ak skupina navrhne zníženie výdavkov na obranu, spýtajte sa skupiny predstavujúcej zbrojársku krajinu, či už chystá útok, prípadne naznačte, že krajinu môžu vylúčiť z NATO za nesplnenie podmienok, ku ktorým sa vstupom do tejto aliancie zaviazala,
- ak skupina navrhne zvyšovanie daní, spýtajte sa ich, či uskutočnili analýzu, ako skutočne dopad-

ne zvyšovanie sadzieb daní na daňové príjmy – či podnikatelia z krajiny nezutekajú,

- ak skupina navrhne hospodáriť s deficitom, spýtajte sa jej, či jej nevadí, že ich dlhy budú znášať ich deti a deti ich detí,
- ak niektorá skupina nevyužije celú rozpočtovú rezervu, spýtajte sa ich, prečo sa ju rozhodli ponechať, a či napríklad považujú za správnejšie znížiť dôchodky, než využiť na krytie výpadku rezervu – teda peniaze presne na tento účel určené,
- atď.

Takýmto spôsobom umožníte žiakom „vcítiť“ sa do kože politikov v rozpočtovom procese.

4. Uzavretie hry a zhrnutie hodiny

Po ukončení prezentácií by mal učiteľ stručne charakterizovať jednotlivé riešenia, upozorniť na možné pozitívne i negatívne dôsledky jednotlivých riešení.

Samozrejme, neexistuje jediné správne alebo nesprávne riešenie, oceniť treba najmä tých študentov, ktorí podnecovali diskusiu. Najlepšia skupina by mala uvažovať o mixe rôznych opatrení – zoškrtaní niektorých výdavkov, minútí celej rezervy, zvýšení niektorých daní, zvýšení príjmov privatizáciou časti štátneho majetku. Žiaci, ktorí využijú komplexnejší mix riešení, totiž zrejme pochopili komplexnú povahu základov rozpočtovej politiky lepšie než ostatní.

Najlepšiu skupinu môže učiteľ zvoliť sám, alebo nechať hlasovať študentov.

Na záver hodiny zdôraznite, že nešlo len o hru – rovnaké problémy rieši vláda a parlament pri zostavovaní štátneho rozpočtu každý rok. Diskusií o tom, či štát využíva peniaze primerane alebo nie, na čo vynaložiť viac peňazí a kde ušetriť, sú plné noviny, a keď o tomto probléme budú žiaci nabudúce čítať alebo počuť, nech si spomenú na to, aké náročné boli rokovania v ich skupine.



Štátny rozpočet (v miliónoch EUR)

Príjmy štátneho rozpočtu		Výdavky štátneho rozpočtu	
Priame dane:		Poľnohospodárstvo	890
Daň z príjmov fyzických osôb	2550	Priemysel, stavebníctvo, obchod a služby	880
Daň z príjmov právnických osôb	2100	Doprava	1900
		Vzdelávanie	2150
Nepriame dane:		Sociálne zabezpečenie:	7850
Daň z pridanej hodnoty	3500	Zdravotníctvo	3850
Spotrebné dane	1500	Bývanie	400
Ekologické dane	300	Životné prostredie	400
		Kultúra, cirkvi, médiá	120
Ostatné dane:		Šport	110
Miestne dane	950	Vládne inštitúcie, parlament, prezident	550
Clá	300	Súdy a prokuratúra	300
		Obrana	500
Iné príjmy:		Vnútorná bezpečnosť	500
Poplatky	1000		
Povinné odvody (sociálne a zdravotné poistenie)	7300	Rezerva	600
Ostatné príjmy	1500		
Príjmy celkom:	21 000	Výdavky celkom:	21 000



Štát je najväčším zamestnávateľom na Slovensku

Za rok 2006 išlo zo štátneho rozpočtu Slovenskej republiky 17,3% celkových výdavkov na mzdy a poistné za štátnych zamestnancov.

Mzdy zamestnancov verejnej správy nás stáli v roku 2006 takmer 3,7 miliardy eur, každý občan teda priemerne ročne platí 664 eur na mzdy zamestnancov štátu. Pre porovnanie, na základné školy prispievame sumou 114,50 eur ročne.

Len v Bratislave pracuje v štátom zriadených rozpočtových organizáciách takmer 20 000 úradníkov. Sídliť v množstve budov, ktoré znamenajú vysoké náklady na údržbu alebo podnájom.

Mnoho drahých poslancov

Na Slovensku pôsobí 24 570 starostov a poslancov v miestnych zastupiteľstvách. Všetkých z nich platíme z našich daní.

Jedna hodina poslanca parlamentu nás stojí 22,44 eur. Hodina rokovania Národnej rady so 150 poslancami nás stojí 3366 eur.

Najdrahšími zamestnancami štátu však nie sú ani poslanci, ani ministri, ani predseda vlády. K najdrahším zamestnancom štátu patria zamestnanci obchodno-ekonomických oddelení zastupiteľských úradov SR v zahraničí.

Členstvo v medzinárodných organizáciách nemusí byť vždy efektívne

Členstvo v NATO stojí Slovenskú republiku zhruba 1,2 milióna eur ročne. Členstvo v Európskej organizácii pre jadrový výskum až 3 milióny eur.

Rýchle autá

Kolko stojí jedno diaľničné policajné auto?
116 tisíc eur.

Daňové prázdniny pre vyvolených

V roku 2006 udelila vláda vybraným podnikom daňové prázdniny za dvesto miliónov eur.

Zdroj: Internetová stránka „Cena štátu“ – www.cenastatu.sk



Problém so štátnym rozpočtom

Fiskálna politika označuje zmeny v príjmoch alebo výdavkoch vlády, ktorých cieľom je ovplyvňovať kúpyschopný dopyt. Prostredníctvom fiskálnej politiky sa vláda snaží ovplyvňovať celkovú úroveň zamestnanosti, produkcie, cien a príjmov obyvateľov.

ZAÚJÍMAVOSŤ

Pojem fiskálna politika pochádza z latinského slova *fiscus*, čiže rozpočet.

Hlavnými pojmami, ktoré sa s fiskálnou politikou spájajú, sú verejné rozpočty a verejné financie. Obrazne môžeme povedať, že predstavujú všetky peniaze, s ktorými hospodári vláda na všetkých úrovniach.

Verejná správa, predovšetkým vláda cez štátny rozpočet, ale aj Sociálna poisťovňa, mestá, obce, vyššie územné celky, zdravotné poisťovne, Fond národného majetku a niektoré ďalšie verejné inštitúcie, prerozdelia cez verejné financie v roku 2007 približne 38 percent hrubého domáceho produktu. Štát teda prerozdeľuje asi dve pätiny všetkého, čo sa v našej krajine v priebehu roka vytvorí.

Rozpočet môže byť vyrovnaný, deficitný alebo prebytkový.

Štátny rozpočet je vyrovnaný, ak sa jeho príjmy rovnajú jeho výdavkom.

Ak sú výdavky štátneho rozpočtu vyššie ako jeho príjmy, hovoríme o rozpočtovom deficite. Vláda si vtedy musí požičiavať od domácností, firiem alebo bánk, aby tento deficit mohla financovať.

Ak sú príjmy štátneho rozpočtu vyššie ako jeho výdavky, hovoríme o rozpočtovom prebytku. Znamená to, že na daniach a iných poplatkoch štát vbral viac, ako počas jedného roka minul.

Vyrovnaný rozpočet



Deficitný (schodkový rozpočet)



Prebytkový rozpočet



Ak je verejný rozpočet deficitný, zvyšuje sa tým verejný dlh. Verejný dlh je vlastne súčtom predchádzajúcich rozpočtových deficitov.



Celkový národný dlh je súčtom „súkromného dlhu“, čiže dlhu obyvateľstva a firiem, a „verejného dlhu“, čiže dlhu vlády.



DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.

POUŽITÁ LITERATÚRA

**Zdroje štúdia:**

- Internetová stránka „Cena štátu“
www.cenastatu.sk
- Internetová stránka Ministerstva financií SR
www.finance.gov.sk
- Projekt HESO – efektívny štátny rozpočet
<http://www.ineko.sk/heso-rozpocet/projekt-heso-efektivny-statny-rozpocet>

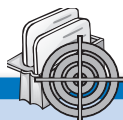
Štátny rozpočet (v miliónoch EUR)

Príjmy štátneho rozpočtu		Výdavky štátneho rozpočtu	
Priame dane:		Poľnohospodárstvo	890
Daň z príjmov fyzických osôb	2550	Priemysel, stavebníctvo, obchod a služby	880
Daň z príjmov právnických osôb	2100	Doprava	1900
		Vzdelávanie	2150
Nepriame dane:		Sociálne zabezpečenie	7850
Daň z pridanej hodnoty	3500	Zdravotníctvo	3850
Spotrebné dane	1500	Bývanie	400
Ekologické dane	300	Životné prostredie	400
		Kultúra, cirkvi, médiá	120
Ostatné dane:		Šport	110
Miestne dane	950	Vládne inštitúcie, parlament, prezident	550
Clá	300	Súdy a prokuratúra	300
		Obrana	500
Iné príjmy:		Vnútorná bezpečnosť	500
Poplatky	1000		
Povinné odvody (sociálne a zdravotné poistenie)	7300	Rezerva	600
Ostatné príjmy	1500		
Príjmy celkom:		Výdavky celkom:	21 000
	21 000		21 000

Menová politika

23

CIEĽ LEKCIE



Prostredníctvom hry žiaci pochopia mechanizmus a dôsledky pôsobenia hlavných nástrojov menovej politiky. Dokážu rozlíšiť medzi expanzívnu a reštriktívnu monetárnu politikou a zdôvodniť ich využitie v rôznych situáciách. Zamyslia sa nad dôsledkami a problémami využitia monetárnej politiky.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Menová politika predstavuje politiku centrálnej banky, zameranú na ovplyvňovanie agregátneho (celkového) dopytu v ekonomike prostredníctvom ponuky peňazí. Nositeľom menovej politiky je centrálna banka. Pri expanzívnej menovej politike sa centrálna banka snaží zvýšiť množstvo peňazí v obehu, s cieľom podporiť hospodársky rast a znížiť nezamestnanosť. Takáto politika však vedie k vyššej inflácii. Cenová hladina závisí od množstva peňazí v obehu. Pri reštriktívnej menovej politike sa centrálna banka snaží znížiť množstvo peňazí v obehu, s cieľom znížiť infláciu. Centrálna banka dnes často využívajú metódu inflačného cieľovania, kedy sa svojou politikou snažia dosiahnuť vopred oznámenú mieru inflácie v určitom rozpätí.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

ZÁKLADNÉ POJMY



- monetárna (menová) politika
- nástroje monetárnej politiky: diskontná sadzba, operácie na voľnom trhu, povinné minimálne rezervy a devízové rezervy
- expanzívna a reštriktívna monetárna politika
- aktivistická monetárna politika, stály menový rast a inflačné cieľovanie
- inflácia a deflácia

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Hracie peniaze“
- pomôcka „Rovnica (výkresy)“
- 3 x 2 atraktívne predmety (2 perá, 2 lízatka, 2 čokolády...)

Metódy

- výklad
- ekonomická hra „Rovnica výmeny“
- moderovaná diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad 10
2. Ekonomická hra „Rovnica výmeny“ 30
3. Zhrnutie a opakovanie 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Bankovníctvo



V devätnástej lekcii tejto učebnice, ktorá je venovaná vzniku, významu a funkcii peňazí, je vysvetlený vznik centrálnych bánk a peňazí ako zákonného platidla.

Vo všetkých vyspelých krajinách dnes centrálna banka zosobňuje monopol štátu na emisiu peňazí. Kým existoval zlatý štandard, boli možnosti centrálnych bánk ovplyvňovať množstvo peňazí v obehu veľmi obmedzené. Centrálna banka totiž nemohla vydať do obehu (emitovať) väčšie množstvo peňazí, než koľko vlastnila zlata.

Po zrušení zlatého štandardu však určovanie množstva peňazí v obehu zostalo plne v rukách centrálnych bánk. Centrálné banky tak začali využívať peniaze na ovplyvňovanie celkového dopytu v ekonomike, a vznikla monetárna (menová) politika.

Menová politika teda predstavuje politiku centrálnej banky, zameranú na ovplyvňovanie agregátneho (celkového) dopytu v ekonomike prostredníctvom ponuky peňazí.

Centrálné banky prostredníctvom monetárnej politiky pôsobia na dôležité ekonomické veličiny: nezamestnanosť, infláciu a obchodnú bilanciu.

Podobne, ako je tomu pri fiskálnej politike, rozdeľujeme aj monetárnu politiku na expanzívnu a na reštriktívnu.

Expanzívna monetárna politika je založená na zvyšovaní množstva peňazí v obehu a na znižovaní úrokovej miery. Týmto nástrojmi sa centrálna banka z krátkodobého hľadiska snaží dosahovať nižšiu nezamestnanosť, či zlepšenie obchodnej bilancie. Expanzívna monetárna politika však spôsobuje zvýšenie inflácie.

Reštriktívna monetárna politika naopak znižuje peňažnú zásobu a zvyšuje úrokovú mieru. Tým sa z krátkodobého hľadiska dosiahne nižšia inflácia, vyššia nezamestnanosť a zhoršenie platobnej bilancie.

Podobne ako fiskálna politika, ani nástroje menovej politiky nie sú pre ekonomiku všeliakom. Menová politika nie je schopná dosiahnuť súčasne všetky konečné ciele (nízku nezamestnanosť, nízku infláciu a vyrovnanú platobnú bilanciu). Dlhodobou je monetárna politika schopná ovplyvniť len výšku inflácie, t.j. rastu cenovej hladiny v ekonomike.

(Ne)závislosť centrálnej banky

V mnohých vyspelých krajinách sveta majú centrálné banky postavenie nezávislé na vláde. Ak má totiž vláda moc nad centrálnou bankou, môže ju prinútiť, aby tlačila viac peňazí, a tým kryla rozpočtové deficity vlády. Takáto politika umožňuje vláde pohodlne míňať peniaze bez toho, aby musela zvyšovať dane. Takáto politika je však zároveň veľmi nebezpečná, pretože vlády, ktoré zneužívajú emisiu peňazí na financovanie svojich výdavkov, vytvárajú zároveň vysokú mieru inflácie.

Na Slovensku bola centrálnou bankou Národná banka Slovenska (NBS). Po prijatí spoločnej európskej meny Euro sa Slovensko zaradilo do Eurozóny a výkonné právomoci nad menovou politikou prevzala Európska centrálna banka (ECB). Podobne ako NBS, aj ECB je nezávislá od vlády. Určitá miera komunikácie medzi vládou a centrálnou bankou je však vždy žiadúca, aby sa opatrenia fiskálnej a monetárnej politiky mohli dopĺňať, alebo aspoň neboli v protiklade. Mnohé vlády sú však spravidla kritikmi centrálnej banky najmä v čase reštriktívnej politiky, keď centrálna banka znižuje množstvo peňazí v obeh.

Politika centrálnej banky sa môže líšiť aj podľa toho, či sa centrálna banka viac spolieha na zámerné opatrenia s cieľom korigovať aktuálny ekonomický vývoj alebo či sa viac spolieha na automaticky fungujúce, dlhodobé nástroje.

Aktivistickou politikou sa centrálna banka snaží zasahovať do priebehu hospodárskeho cyklu – v dobe rastu uplatniť reštriktívnu politiku, utlmiť „prehriatie“ ekonomiky a znížiť infláciu. Naopak, v čase recesie sa snaží o expanzívnu politiku (povzbudiť investície a znížiť nezamestnanosť). Takejto politike sa hovorí aj politika STOP & GO. Podobne ako s aktivistickou fiskálnou politikou, je s ňou však spojených niekoľko problémov:

- problém oneskoreného rozpoznanie (trvá niekoľko mesiacov, kým centrálna banka dostane štatistické údaje pre svoje rozhodovanie),
- oneskorené rozhodovanie (trvá niekoľko týždňov, kým centrálna banka prijme zodpovedné rozhodnutie),
- oneskorené pôsobenie nástrojov (doba, kým sa

prejavia účinky niektorých nástrojov menovej politiky, môže byť aj dlhšia než jeden rok).

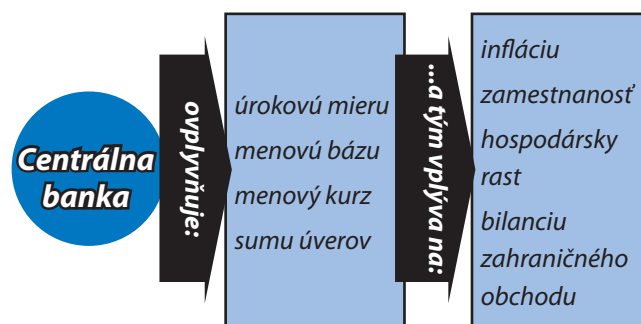
Práve kvôli týmto problémom sa aktivistickou politikou často dosiahne pravý opak zamýšľaných opatrení centrálnej banky – fáza cyklu sa ešte viac rozkolíše a ekonomiku zásahy centrálnej banky destabilizujú. Preto je veľa ekonómov, ktorí aktivistický prístup centrálnej banky neodporúčajú, a hovoria, že by sa mala sústrediť len na kontrolu inflácie.

Monetaristi (na čele s Miltonom Friedmanom) navrhovali neaktivistickú politiku, ktorá by mala podobu dlhodobého stáleho pravidla – udržiavanie stáleho rastu peňažnej zásoby. Podľa monetaristov by centrálna politika mala udržiavať rovnomerné tempo rastu peňažnej zásoby, nemala by reagovať na hospodársky cyklus, ani na tlak vlády, odborov, podnikov, či iných záujmových skupín. Dôležitou podmienkou tejto politiky je, že musí byť dôveryhodná, ľudia musia veriť, že centrálna banka neustúpi od zvoleného tempa menového rastu. Tomu potom ľudia prispôbia svoje inflačné očakávania.

V 80. rokoch začali centrálny banky upozorňovať, že nemajú dostatočnú kontrolu nad vývojom peňažnej zásoby. Začali sa totiž objavovať a rozširovať nové platobné prostriedky (platobné karty vydávané súkromnými firmami, kreditné karty, cestovné šeky). Preto sa začali niektoré banky snažiť ovplyvňovať infláciu vyhlásením inflačného cieľa. Takejto politike, ktorá dnes prevažuje vo vyspelých krajinách, hovoríme politika inflačného cieľovania. Ak však centrálna banka vyhlási svoj inflačný cieľ, mala by ho dodržať. Menová politika preto čiastočne stráca svoju neutralitu a stáva sa opäť aktivistickou – centrálna banka sa snaží doladovať infláciu do žiadaného rozpätia. Ďalším problémom takejto politiky môže byť, že centrálna banka nedokáže odmerať menovú reštrikciu tak presne, aby dosiahla stanovený inflačný cieľ, kvôli čomu ľahko dochádza k predávkovaniu menovej reštrikcie.

Jednoduchá schéma pôsobenia monetárnej politiky

Pre zjednodušenie si je možné predstaviť, že pri expanzívnej menovej politike centrálna banka jednoducho vytlačí nové bankovky a vloží ich do obehu, pri reštriktívnej menovej politike zasa bankovky z obehu sťahuje. Skutočnosť je však samozrejme zložitejšia – namiesto tlačiarenského lisu využíva centrálna banka sofistikovanejšie nástroje pre ovplyvňovanie množstva peňazí v obehu.



Centrálna banka sa prostredníctvom týchto svojich nástrojov snaží ovplyvňovať niektoré ukazovatele (nazývajú sa operatívnymi alebo sprostredkujúcimi kritériami), aby tak dosiahla želané ciele hospodárskej politiky. Namiesto tlačenia nových peňazí tak napríklad zníži úrokovú mieru, za ktorú požičiava peniaze komerčným bankám. Pri nižšej úrokovej miere si podnikatelia požičiavajú viac peňazí od komerčných bánk, zvyšuje sa objem úverov, rastú investície. Podobne môže centrálna banka predávať svoje dlhopisy, čím z obehu peniaze sťahuje alebo ich naopak nakupovať, čím do obehu peniaze dostáva.

Centrálna banka využíva svoje nástroje, aby nimi ovplyvnila sprostredkujúce ciele, prostredníctvom ktorých zasa dosahuje konečné ciele svojej menovej politiky. Ide o zložitý proces, pre ktorého pochopenie je nevyhnutné poznať niekoľko základných pojmov:

Peňažná zásoba – suma peňazí, ktorú banková sústava vytvorí a ktorú ľudia a firmy držia ako peňažné zostatky.

Diskontná sadzba – úroková miera, za ktorú požičiava centrálna banka peniaze komerčným bankám. V prípade, že centrálna banka zníži diskontnú sadzbu, komerčné banky a podniky si budú požičiavať viac, v prípade, že zvýši úrokovú mieru, zníži

sa dopyt komerčných bánk (a podnikov) po peniazoch.

Operácie na voľnom trhu – centrálna banka môže s bankami obchodovať, kupovať od nich a predávať im svoje cenné papiere (vládne dlhopisy). Ak komerčné banky od centrálnej banky cenné papiere kúpia, zostane im menej peňazí – peňažná zásoba teda klesá. Naopak, ak komerčné banky cenné papiere naspäť centrálnej banke predajú, dostanú od nej za to peniaze – peňažná zásoba teda rastie.

Povinné minimálne rezervy – centrálna banka má zo zákona právo určiť bankám minimálnu hranicu, pod ktorú nesmú klesnúť ich rezervy z vkladov obyvateľstva. Ak sú povinné minimálne rezervy napríklad 5 %, znamená to, že z každej stoeurovky, ktorú si do banky vložíte, musí banka € 5 uložiť na účte v centrálnej banke a len € 95 môže ďalej požičiavať občanom a firmám. Ak centrálna banka zníži mieru povinných minimálnych rezerv, rastie peňažná zásoba; ak ju zvýši, peňažná zásoba sa znižuje.

Devízové rezervy - centrálna banka na menovom trhu intervenuje (nakupuje alebo predáva vlastnú menu), aby stabilizovala menový kurz. Na to využíva devízové rezervy (rezervy v cudzích menách).



Metodický úvod:

Učivo o monetárnej politike je obtiažne pre žiakov, ktorí ekonómiu študujú povrchne a majú sklon k memorovaniu poznatkov, nie sú dostatočne zvedaví a nemajú dosť trpezlivosti na odhaľovanie ekonomických súvislostí. Snažte sa preto v diskusii so žiakmi neustále presviedčať o tom, či majú dostatočné vedomosti z predchádzajúcich lekcí, aby mohli pochopiť súvislosti hospodárskej politiky: monetárnej, fiskálnej, dôchodkovej a vonkajšej obchodnej.

Cieľom lekcie o monetárnej politike by v rámci úvodu do ekonómie nemalo byť to, aby žiaci dokázali presne vymenovať všetky nástroje, využívané centrálnou bankou, či aby vedeli naspamäť odrapovať všetky aktuálne úrokové miery, používané centrálnymi bankami. Dôležitejšie je, aby pochopili princípy a mechanizmy pôsobenia centrálnej banky na ekonomiku.

Táto lekcia je koncipovaná ako učivo pre žiakov, ktorí už prebrali lekciiu o fungovaní fiskálnej politiky (lekcia číslo 21 v tejto učebnici). Na učivo v tejto lekcii a na mechanizmus fungovania fiskálnej politiky, sa môžete odvolávať pri objasňovaní pojmov monetárnej politiky.

1. Opakovanie základných pojmov

Hodinu je vhodné otvoriť stručným preopakovaním poznatkov o vývoji a funkciách peňazí a o fiskálnej politike.

Môžete si so žiakmi v niekoľkých vetách zopakovať históriu vývoja peňazí až po vznik centrálnych bánk a rozdiely medzi expanzívnu a reštriktívnu fiskálnou politikou.

Povedzte žiakom, že okrem fiskálnej politiky sa štát snaží dosahovať ciele svojej hospodárskej politiky aj prostredníctvom menovej politiky. Nositeľom menovej politiky je centrálna banka.

Pri menovej politike centrálna banka reguluje množstvo peňazí v obehu prostredníctvom využitia rôznych nástrojov. Tie nástroje žiakom stručne opíšte (stačí zvoliť niekoľko príkladov – napríklad zmenu úrokovej miery a operácie na voľnom trhu). Môžete sa odvolať na schému, ktorú majú všetci žiaci v poznámkach, ktoré ste im rozdali na začiatku hodiny.

Zdôraznite najmä rozdiel medzi expanzívnu a reštriktívnu politikou. Pri expanzívnej politike centrálna banka zvyšuje množstvo peňazí v obehu, čím pomáha zrýchliť rast, znížiť nezamestnanosť. Dôsledkom však je vyššia inflácia. Cieľom reštriktívnej monetárnej politiky je znížovať infláciu, môže sa však prejaviť na nižšom hospodárskom raste a na raste nezamestnanosti.

Podčiarknite, že menová politika nie je schopná dosiahnuť súčasne všetky svoje konečné ciele naraz. Navyše, jej účinky na nezamestnanosť a rast sú len krátkodobé. Z dlhodobého hľadiska dokáže centrálna banka svojou politikou ovplyvniť iba výšku inflácie.

2. Ekonomická hra

Povedzte žiakom, že si zahráte hru na pochopenie kľúčového vzťahu, ktorý je najdôležitejším pre monetárnu politiku: rovnicu výmeny.

Cieľom tejto hry je zdôrazniť, ako zmena v množstve peňazí ovplyvňuje cenovú hladinu. Podčiarknuť, že základnou príčinou inflácie je nadmerný tok peňazí do ekonomiky. V prípade, ak množstvo peňazí vzrastie vyšším tempom ako množstvo tovarov a služieb, dochádza k inflácii – ceny rastú a peniaze sa znehodnocujú.

Povedzte žiakom, že sa zameriate na úlohu peňazí v ekonomike – uskutočnite dve dražby.

Ukážte žiakom trikrát dva rovnaké predmety (napr. dve perá, dve knižky, a podobne), ktoré budete dražiť v dvoch kolách. Tieto predmety predstavujú celkovú produkciu v hospodárstve triedy.

Rozdeľte náhodne medzi niekoľkých žiakov hračky bankovky s nižšou nominálnou hodnotou (€ 5, 1 USD alebo fazuľa, jedna fazuľa = 1 euro).

Povedzte, že predáte pero tomu, kto ponúkne najviac. Žiaci sa pravdepodobne spýtajú, či sa môžu spojiť so spolužiakmi a tak kumulovať peniaze. Nemusíte im to zakazovať, ale pravdepodobne to predĺži čas potrebný na hru. Radšej im preto povedzte, že potrebujete, aby dražba prebehla rýchlo a každý preto bude hrať len so svojimi peniazmi.

Uskutočnite dražbu prvého predmetu, vyberte peniaze a napíšte cenu na tabuľu. Týmto spôsobom vydražte aj druhý a tretí predmet.

Vyzvite žiakov na diskusiu: Čo sa stalo? Každý predmet bol pravdepodobne vydražený za inú cenu, celkovo bola produkcia predaná za súčet cien. Mnohým žiakom pravdepodobne nejaké peniaze zvýšili – obzvlášť, ak ste im nedovolili prostriedky kumulovať.

Opäť rozdeľte náhodne medzi žiakov bankovky vyššej nominálnej hodnoty (1000 SK, 100 USD, alebo čierne fazule – jedna fazuľa = 100 USD).

Znovu postupne uskutočnite dražbu všetkých troch predmetov. Vyberte peniaze, ceny vyznačte na tabuľu a spočítajte ich.

Diskutujte so žiakmi o tom, k akým zmenám došlo. Ak vám to časové možnosti dovoľia, pripravte si pre každého pracovný list s týmito otázkami:

- Ako sa zmenila cena rovnakého predmetu v druhom kole oproti prvému kolu? (*zvýšila sa*)
- Ako sa zmenilo množstvo peňazí v triede medzi druhým a prvým kolom? (*zvýšilo sa*)
- Aký to malo vplyv na cenu v priebehu prvého a druhého kola? (*cena vzrástla*)
- Čo urobili ľudia so svojimi zvyšnými peniazmi v druhom kole? (*kumulovali ich*)
- Čo by sa pravdepodobne stalo s cenou v druhom kole, keby sa množstvo dražených predmetov v druhom kole zvýšilo tisíckrát? (*klesla by*)

Je možné podľa výsledkov tejto hry vyvodiť nejaké závery o inflácii? Pokračujte nasledujúcimi dvoma otázkami:

- Za akých podmienok má zvyšovanie ponuky peňazí inflačný účinok? *Ak sa pri zvýšení množstva peňazí v obehu nemení objem produkcie, resp. ak produkcia nerastie rovnakým tempom ako množstvo peňazí, ale rastie pomalšie.*
- Za akých podmienok nemá zvyšovanie ponuky peňazí inflačný účinok? *Ak rastie produkcia rovnakým tempom ako ponuka peňazí.*

INFLÁCIA:

Rast cenovej hladiny je rast priemerných cien všetkých tovarov a služieb v hospodárstve.

Zdôraznite, že v trhovej ekonomike dochádza neustále k zmenám cien jednotlivých tovarov v dôsledku zmeny ponuky a dopytu, a je to normálny jav. O inflácii hovoríme až vtedy, keď sa zvyšuje celková cenová hladina, čiže ceny všetkých tovarov a služieb. To sa stáva vtedy, keď rastie množstvo peňazí v ekonomike rýchlejšie ako ponúkaný objem tovarov a služieb.

3. Vyzvite piatich dobrovoľníkov, aby vám pomohli demonštrovať vzťah medzi veľkosťou peňažnej zásoby a infláciou.

Poproste ich, aby predstúpili pred triedu, chytili pripravené výkresy, podržali ich pred sebou a vytvorili „rovnici výmeny“.



$$M \times V = P \times Q$$

Vysvetlite triede, že $M \times V$ reprezentuje dopyt (M – peniaze, V – rýchlosť obratu peňažnej jednotky, čiže koľkokrát je jedno euro počas určitého časového obdobia použité na transakciu), dvojica $P \times Q$ reprezentuje ponuku (P – cena, Q – množstvo tovarov). Žiak držiaci „=“ má najjednoduchšiu úlohu – bude len stáť a držať svoj výkres. Ostatní dobrovoľníci budú reagovať na pokyny učiteľa.

Upozornite žiakov na to, že z matematiky vedia, že zmena na jednej strane rovnice musí vyvolať zmenu na druhej strane, ak má platiť vzťah rovnosti.

Vyzvite žiakov držiacich výkresy (okrem žiaka držiaceho „=“), aby si kľakli.

- Oznámte triede, že zámerom expanzívnej monetárnej politiky v dobe recesie je zvýšiť peňažnú zásobu (M povstane), aby sa zvýšil reálny HDP (Q musí povstať). Z dlhodobého hľadiska ale je veľa ekonómov presvedčených, že zvýšenie peňažnej zásoby spôsobí iba infláciu (P by malo povstať, Q si čupnúť).

Ak sa žiaci opýtajú na vývoj rýchlosti obratu peňažnej jednotky (V), môžete im povedať, že kedysi ekonómovia verili, že V je relatívne stabilné a dá sa vyjadriť číslom 4 (4 x do roka sa peňažná jednotka obráti – urobí 4 obrátky). Avšak od polovice 50. rokov minulého storočia do začiatku 80. rokov sa v USA zvýšilo toto číslo na viac ako 7 a od tej doby

sa pohybuje medzi 6 až 7. Pokiaľ sa V nedá predvídať, môže to veľmi poznačiť efekt monetárnej politiky, z krátkodobého hľadiska je však V stabilné a nemení sa.

- Znovu sa vráťme k rovnici $M \times V = P \times Q$. Požiadajte M, V, P, Q, aby vstali. Dajme tomu, že centrálna banka v rámci reštriktívnej menovej politiky zníži M (M kľakne), aby zabránila inflácii (P kľakne). Pokiaľ V vstane (môže zdvihnúť symbol vysoko nad hlavu), zníženie peňažnej zásoby nemusí spôsobiť pokles P (P sa vráti na svoju pôvodnú pozíciu – do stoja) a monetárna politika je málo efektívna.

Pokračujte vo vysvetľovaní rovnice výmeny prostredníctvom rôznych pokynov žiakom stojacim pred tabuľou:

- Povedzte žiakovi držiacemu M, aby vstal.
(peňažná zásoba sa zvýšila)
Spýtajte sa žiaka držiaceho P, čo by mal urobiť, v prípade, že Q a V zostanú kľačať.
Mal by vstať, pretože ak sa zvýši množstvo peňazí (peňažná zásoba), zvýši sa cenová hladina, pokiaľ nedošlo k zmene Q a V.
- Opäť vyzvite žiakov, aby si kľakli.
- Povedzte žiakom, že rýchlosť obratu peňazí (ako často dostávajú mzdu a menia peniaze na tovary) sa môže počas recesie znížiť, pretože sa ľudia boja míňať peniaze (nevedia, či nestratia zamestnanie) a naopak, v čase inflácie sa môžu zväčšovať, lebo ľudia musia zaplatiť za rovnaké tovary viac peňazí.
- Povedzte V, aby vstal a M a Q, aby zostali v podrepe. Čo urobí P? (vstane) Povedzte V, aby šiel opäť do podrepu. Čo urobí P? (musí ísť taktiež do podrepu) Pohyby môžete niekoľkokrát opakovať.
- Vyzvite všetkých štyroch žiakov, aby si kľakli. Požiadajte M, aby mierne povstal. Čo by mal urobiť Q? (to isté, čo M – mierne povstať; V by mal zostať v podrepe) Čo by mal urobiť P? (zostať v podrepe, pretože M a Q sú v rovnováhe)

4. Moderovaný rozhovor

Poďakujte sa dobrovoľníkom, môžete ich odmeniť a otvoriť diskusiu:

- Čo sa stane s cenami, ak sa zvýši M (peňažná zásoba), ak berieme do úvahy, že v krátkom období sa nemôže zmeniť ani množstvo tovarov a služieb, ani rýchlosť obratu peňažnej jednotky?

Ceny vzrastú – vznikne inflácia.

- Čo sa stane s cenami, ak peňažná zásoba a množstvo tovarov a služieb zostanú nezmenené, ale rýchlosť obratu peňažnej jednotky vzrastie?

Takisto ceny vzrastú – vznikne inflácia.

- Ekonomovia, ktorí sa radia medzi monetaristov, veria, že rýchlosť obratu peňažnej jednotky sa dá predvídať. Ak to skutočne je možné, aké by to malo dôsledky?

Ak môžeme V odhadnúť (predvídať), potom môžeme infláciu riadiť pomocou peňažnej zásoby.

- Čo sa stane s cenami, v prípade, ak množstvo tovarov a služieb vzrastie rovnako ako peňažná zásoba?

Ceny sa nezmenia – nevznikne inflácia.

- Výborne, pochopili ste to. Teraz sa môžeme zamyslieť nad úlohou centrálnej banky. Viete už, že jej dôležitou úlohou je ovplyvňovať veľkosť peňažnej zásoby, a tým zabraňovať vzniku inflácie a poklesu reálnej produkcie, ktoré by mohli viesť k recesii a nezamestnanosti. Predstavte si, že máme v ekonomike infláciu – čo by mala centrálna banka urobiť?

Znížiť peňažnú zásobu.

- V období recesie, keď došlo k poklesu výroby a je vysoká nezamestnanosť – čo by mala centrálna banka urobiť?

Zvýšiť peňažnú zásobu. (Možno sa niektorý žiak spýta, či nedôjde k inflácii, čo je samozrejme možné – inflácia je jednak cenou, ktorú by ekonomika zaplatila za takýto monetárny stimul, zároveň je treba zdôrazniť, že Q sa môže vďaka tomuto stimulu zvýšiť, a tak k inflácii nedôjde.)

5. Záver hodiny

Na záver hodiny môžete žiakom stručne objasniť vzťah centrálnej banky a vlády a zdôrazniť, prečo je nezávislosť centrálnej banky dôležitá.



Euro mince





Euro bankovky





Rovnica

Na 5 čistých papierov formátu A4 napíšte rovnicu, tak aby na každom hárku bol len jeden znak.



M



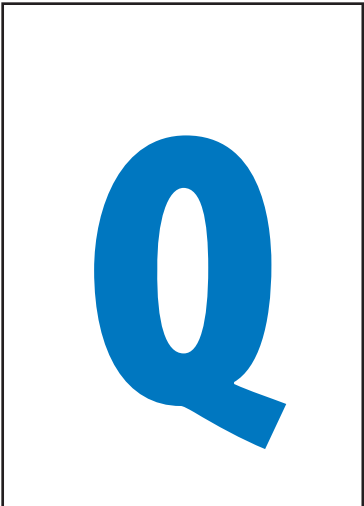
V



=



P



Q



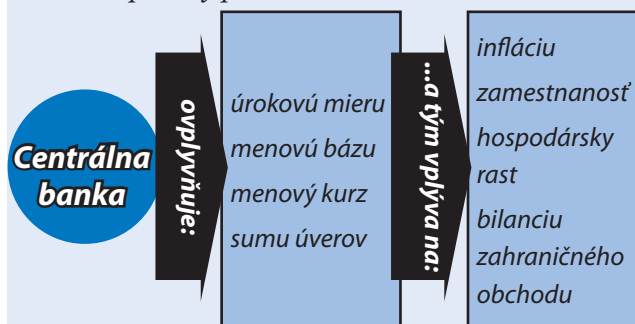
Menová politika

Vláda ovplyvňuje úroveň cien, zamestnanosti, hospodárskeho rastu či obchodnej bilancie prostredníctvom svojej hospodárskej politiky. V rámci tejto hospodárskej politiky majú osobitné postavenie fiskálna (rozpočtová) politika a monetárna (menová) politika.

Nositelom menovej politiky je centrálna banka. Centrálna banka je emisnou bankou (pretože vydáva peniaze), bankou bánk (pretože reguluje banky) a bankou štátu (pretože zodpovedá za zákonné platidlo v danom štáte a má monopol na jeho emisiu).

Expanzívna monetárna politika znamená, že centrálna banka zvyšuje množstvo peňazí v obehu a znižuje úrokovú mieru. Tým sa snaží dosahovať nižšiu nezamestnanosť, či zlepšenie obchodnej bilancie. Expanzívna monetárna politika však spôsobuje zvýšenie inflácie.

Menová politika teda predstavuje politiku centrálnej banky, zameranú na ovplyvňovanie agregátneho (celkového) dopytu v ekonomike prostredníctvom ponuky peňazí.



Dva príklady fungovania expanzívnej monetárnej politiky:

Príklad 1: Centrálna banka zníži úrokovú mieru

Nižšia úroková miera znamená, že sa podnikateľom oplatí brať viac úverov a viac investovať – pretože pri lacnejších pôžičkách môžu investovať aj do projektov, prinášajúcich nižší výnos.

Občanom sa zasa oplatí brať viac pôžičiek a viac nakupovať (viac spotrebúvať, ako hovoria ekonómovia). V dôsledku toho agregátny dopyt vzrastie.

Príklad 2: Centrálna banka začne od komerčných bánk nakupovať cenné papiere

Tým, že banky predávajú cenné papiere, získavajú voľné peniaze.

Viac peňazí v bankách znamená, že úvery sa stávajú dostupnejšími, než predtým.

Banky sú motivované ponúkať peniaze podnikateľom na úvery aj za nižšie úroky než doteraz.

Vyšší agregátny dopyt vedie k vyššiemu ekonomickému rastu, nezamestnanosť klesá. Viac peňazí v obehu však vedie aj k vyššej inflácii.

Predstavme si, že v krajine je vysoká nezamestnanosť. Centrálna banka zníži diskontnú sadzbu alebo začne od bánk nakupovať vládne dlhopisy (alebo urobí oboje). Tým zvýši ponuku peňazí a zníži úrokovú mieru. Po zvýšení peňažnej zásoby a znížení úrokovej miery je pre firmy i občanov ľahšie získať peniaze (peniaze zlacnejú), čím sa dosiahne rast investícií a spotreby. Znížením úrokovej miery sa dosiahne deprecia (znehodnotenie) domácej meny. Zníženie kurzu domácej meny bude viesť k rastu vývozu. Vďaka tomu sa môže krátkodobo znížiť nezamestnanosť, zlepšiť obchodná bilancia, no zvýši sa inflácia.



Reštriktívna monetárna politika naopak znižuje peňažnú zásobu a zvyšuje úrokovú mieru. Tým sa z krátkodobého hľadiska dosiahne nižšia inflácia, vyššia nezamestnanosť a zhoršenie platobnej bilancie.

Dva príklady fungovania reštriktívnej monetárnej politiky:

Príklad 1: Centrálna banka zvýši úrokovú mieru

Vyššia úroková miera znamená, že sa zdrazia všetky úvery.

Podnikateľom sa teda neoplatí brať si toľko úverov na investície ako predtým, občanom sa neoplatí brať si toľko pôžičiek ako predtým.

Klesne teda úroveň investícií, aj úroveň spotrebiteľského dopytu.

Nižšie investície a nižšia spotreba znamenajú, že klesne agregátny dopyt.

V dôsledku toho sa hospodársky rast spomalí, nezamestnanosť vzrastie, ale cenová hladina klesá (t.j. inflácia sa znižuje).

Príklad 2: Centrálna banka zvýši povinné minimálne rezervy (PMR)

Povinné minimálne rezervy predstavujú percento z každého vkladu, ktoré musí komerčná banka odovzdať centrálnej banke.

Ak je miera PMR napríklad 5 %, znamená to, že komerčná banka musí z každých € 100, ktoré do nej vložíš, previesť € 5 do centrálnej banky a len zvyšných € 95 môže poskytnúť podnikateľom a občanom na úveroch.

Ak teda centrálna banka zvýši percento PMR, komerčným bankám zostane menej peňazí na požičiavanie, získať úver bude pre podnikateľov ťažšie a úrokové miery pravdepodobne vzrastú.

Predpokladajme, že v krajine je vysoká inflácia. Centrálna banka teda zvýši svoju diskontnú sadzbu, začne predávať vládne dlhopisy, alebo dokonca zvýši mieru povinných minimálnych rezerv. Tým sa zníži peňažná zásoba a vzrastie úroková miera. Zvýšením úrokovej miery dôjde k zhodnocovaniu domácej meny. Zníženie peňažnej zásoby a zvýšenie úrokovej miery vyvolajú pokles investícií, spotreby. Zhodnotenie meny zároveň zníži vývoz. Dôsledkom takejto politiky bude zníženie inflácie, krátkodobo však aj zvýšenie nezamestnanosti a zhoršenie obchodnej bilancie.

Nástroje menovej politiky nie sú pre ekonomiku všeliakom. Menová politika nie je schopná dosiahnuť naraz všetky ciele (aj nízku nezamestnanosť, aj nízku infláciu, aj vyrovnanú platobnú bilanciu).

Navyše, dlhodobo je monetárna politika schopná ovplyvniť len výšku inflácie, t.j. rastu cenovej hladiny v ekonomike. Výška inflácie totiž závisí od množstva peňazí v obehu. Túto závislosť môžeme vyjadriť prostredníctvom Rovnice výmeny:

Rovnica výmeny: $M \times V = P \times Q$, čiže

Množstvo peňazí v obehu x Rýchlosť obratu peňazí = Ceny tovarov a služieb x Množstvo tovarov a služieb

(V - rýchlosť obratu peňažnej jednotky – vyjadruje, koľkokrát je jedno euro použité za isté časové obdobie)

Keďže krátkodobo sú V aj Q nemenné (pretože V - rýchlosť obratu peňazí – závisí od zvykov a od používaných nástrojov platobného styku a Q – agregátnu ponuku – nie je možné v krátkom období len tak zvýšiť), ak sa zvýši M (ponuka peňazí), musí vzrásť aj P (cenová hladina). A naopak, ak sa zníži M, musí klesnúť aj P.

$\uparrow M \times V = \uparrow P \times Q$ alebo $\downarrow M \times V = \downarrow P \times Q$

(Ne) závislosť centrálnej banky

V mnohých vyspelých krajinách sveta majú centrálné banky postavenie nezávislé na vláde. Ak má totiž vláda moc nad centrálnou bankou, môže ju prinútiť, aby tlačila viac peňazí a tým kryla rozpočtové deficity vlády. Takáto politika umožňuje vláde pohodlne míňať peniaze bez toho, aby musela zvyšovať dane. Takáto politika je však zároveň veľmi nebezpečná, pretože vlády, ktoré zneužívajú emisiu peňazí na financovanie svojich výdavkov, vytvárajú zároveň vysokú mieru inflácie.

Určitá miera komunikácie medzi vládou a centrálnou bankou je však vždy žiadúca, aby sa opatrenia fiskálnej a monetárnej politiky mohli dopĺňať alebo aspoň neboli v protiklade. Mnohé vlády sú však spravidla kritikmi centrálnej banky najmä v čase reštriktívnej politiky, keď centrálna banka znižuje množstvo peňazí v obehu.

S nástupom moderných nástrojov platobného styku (súkromných platobných kariet, zmeniek, a podobne) prestali mať centrálné banky stopercentný vplyv na ponuku peňazí – a tým stratili aj stopercentnú kontrolu nad mierou inflácie. Preto sa začali niektoré banky snažiť ovplyvňovať infláciu vyhlásením inflačného cieľa. Takejto politike, ktorá dnes prevažuje vo vyspelých krajinách, hovoríme politika inflačného cieľovania.

Politika inflačného cieľovania je založená na tom, že centrálna banka vopred vyhlási inflačný cieľ (rozpätie, v ktorom chce, aby sa inflácia v danom roku pohybovala – napríklad 3 až 3,5 %). Ak je centrálna banka dôveryhodná, všetky ekonomické subjekty prispôbia svoje hospodárenie tomuto odhadu, a v ekonomike nevznikajú vyvolané tlaky na vyšší rast cenovej hladiny.

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

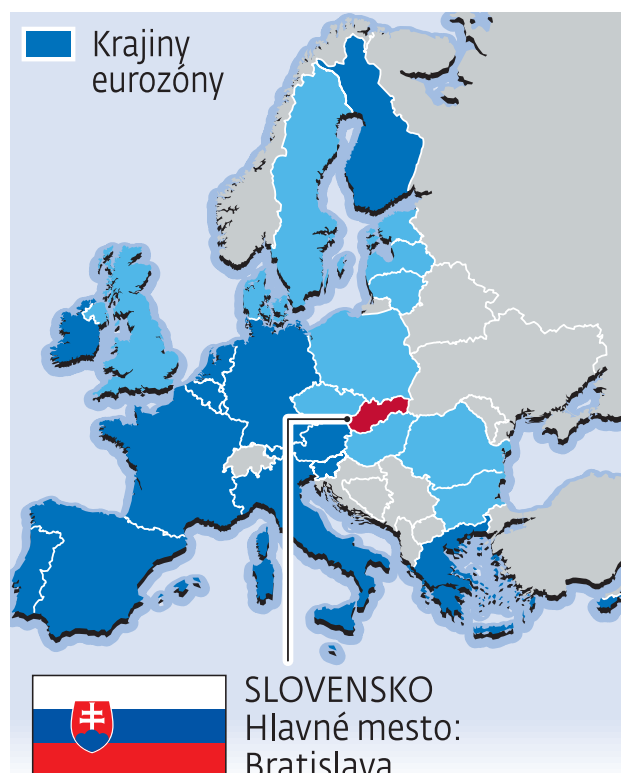
POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia:

- Národná banka Slovenska
<http://www.nbs.sk>
- Európska centrálna banka
<http://www.ecb.int>
- Federal Reserve System (FED – systém centrálnych bánk USA):
<http://www.federalreserve.gov/>
- Oficiálne stránky o Eure:
<http://www.ecb.int/bc/euro/html/index.en.html>;
http://ec.europa.eu/economy_finance/the_euro/index_en.htm?cs_mid=2946
- Prečo je cenová stabilita dôležitá aj pre teba? – Príručka pre učiteľov o peniazoch, o inflácii a o Európskej centrálnej banke a o mene Euro, vydaná Národnou bankou Slovenska:
http://www.nbs.sk/EURINT/EURO/VZDEL/booklet_sk.PDF

Európska komisia dnes oficiálne pozve Slovensko do eurozóny k 1. januáru 2009.



Legenda ■ EU-27 ■ Slovensko

Obyvateľstvo, 2006 (mil.)

492,8

5,45 (2008 pribl.)

HDP per capita, 2007 (v euro)

24 800

12 800

Rast HDP, 2007 (%)

2,4

8,5

Miera inflácie, 2007 (%)

2,2

2,4

Miera nezamestnanosti, mar. 2008 (%)

6,7

9,8

Exportné komodity (2004)



Zdroj: Eurostat, CIA World Factbook

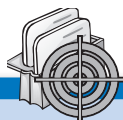
REUTERS

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3864877/Prijatie-eura-na-Slovensku.html>

Inflácia

24

CIEĽ LEKCIE



Prostredníctvom krátkej divadelnej hry s následným výkladom žiaci pochopia podstatu, príčiny a dôsledky inflácie. Dokážu zdôvodniť, prečo je inflácia pre ekonomiku škodlivá a ako je možné s infláciou bojovať.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Inflácia znamená rast celkovej cenovej hladiny v ekonomike. Inflácia predstavuje pokles kúpnej sily peňazí, nemusí však znamenať pokles kúpnej sily ľudí. Príčinou inflácie je nadmerný tok peňazí do ekonomiky. Inflácia má negatívne dôsledky, pretože narúša informačnú funkciu cien, sťažuje kalkulácie podnikov a domácností do budúcnosti a spôsobuje prerozdelenie príjmov. Infláciou získavajú dlžníci, no strácajú veritelia a ľudia s fixným príjmom.

DOMÁCA ÚLOHA



Žiaci si musia scénu pripraviť vopred. Na predchádzajúcej hodine (alebo aspoň niekoľko dní vopred) im preto odovzdajte zadanie hry „Súdny proces so slečnou Ann Flation“ a potrebné inštrukcie.

ZÁKLADNÉ POJMY



- inflácia
- deflácia
- index spotrebiteľských cien
- deflátor hrubého domáceho produktu
- mierna, cválajúca a hyperinflácia

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Súdny proces so slečnou Ann Flation“
- kostýmy a rekvizity

Metódy

- výklad
- ekonomická hra „Súdny proces“
- skupinová práca
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Ekonomická hra „Súdny proces so slečnou Ann Flation“ 30
2. Výklad 15

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Základy ekonómie



Inflácia predstavuje rast celkovej cenovej hladiny alebo znižovanie kúpnej sily peňazí.

Opakom inflácie je deflácia, prejavuje sa poklesom cien a miezd. V dnešnej dobe sa s ňou stretávame veľmi výnimočne.

Ako už žiaci vedia z modelu ponuky a dopytu, v trhovej ekonomike sa ceny tovarov a služieb môžu meniť veľmi často. Rast či pokles cien niektorých tovarov a služieb však neznamená infláciu a defláciu. O inflácii hovoríme až vtedy, keď rastie celková cenová hladina – a teda väčšina cien v ekonomike, nielen niektoré z nich.

Mnohí žiaci, ale niekedy i učitelia, si myslia, že inflácia spôsobuje najmä rast životných nákladov. To však nemusí byť vždy pravdou. Inflácia je rastom väčšiny cien v ekonomike – a spravidla ju sprevádza i rast miezd a ďalších príjmov firiem a domácností.

Inflácia teda vždy znamená pokles kúpnej sily peňažnej jednotky (jedného eura či jednej koruny), nemusí však nevyhnutne znamenať aj pokles kúpnej sily ľudí. Inými slovami, inflácia znamená, že za jedno euro svojho platu si môžeme kúpiť menej vecí – nemusí však znamenať, že si môžeme kúpiť menej vecí za svoj celkový príjem.

Pre účely merania inflácie sa používa niekoľko prístupov. Najčastejšie využívanými sú cenové indexy a deflátor hrubého domáceho produktu (HDP).

Medzi najčastejšie používané cenové indexy patria Index spotrebiteľských cien (meria zmeny v cenách tovarov najčastejšie nakupovaných domácnosťami) a Index cien výrobcov.

Pre výpočet Indexu spotrebiteľských cien slúži spotrebiteľský kôš. Zjednodušene si spotrebiteľský kôš možno predstaviť ako zoznam tovarov v počte a v štruktúre zodpovedajúcej spotrebe priemernej domácnosti. Štatistický úrad Európskej únie Eurostat využíva takzvaný Harmonizovaný index spotrebiteľských cien (HICP), porovnateľný pre všetky krajiny Európskej únie.

Príklad pre výpočet indexu spotrebiteľských cien:

Spotrebiteľský kôš – tovary a služby	Váha v spotrebnom koši	Index cien jún roku 1 / jún roku 0
potraviny, nápoje, tabak	0,33	1,07
bývanie	0,14	1,36
doprava	0,10	1,08
voľný čas	0,10	1,09
obliekanie	0,09	1,07
zariadenie a chod domácnosti	0,08	1,07
iné stravovanie a ubytovanie	0,05	1,10
zdravotníctvo	0,04	1,04
vzdelávanie	0,02	1,07
ostatné tovary a služby	0,05	1,08

$$\text{CPI (Index spotrebiteľských cien)} = \frac{\sum q_0 \times p_1}{\sum q_0 \times p_0}$$

(t.j. ceny tovarov a služieb v roku 1 / ceny v roku 0).

Záver z uvedeného príkladu:

1. Výdavky domácností na nákup tovarov a služieb medziročne vzrástli o 12 percent.
2. Domácnosti najviac míňajú na nákup potravín, nápojov a tabaku.
3. V sledovanom období najviac vzrástli náklady na bývanie, a to o 36 %, ich podiel na celkových výdavkoch domácností je však len 14 percent.
4. Ceny najmenej vzrástli v zdravotníctve, a to o 4 percentá – pravdepodobným dôvodom je to, že ceny v zdravotníctve sú regulované štátom.

Problémom využívania indexu spotrebiteľských cien je to, že zobrazuje len výdavky priemernej domácnosti. Skutočné výdavky rôznych domácností sa však môžu od tohto priemeru výrazne líšiť. Napríklad dôchodcovia spravidla míňajú na stravu a na zdravotníctvo omnoho vyšší podiel svojich príjmov, než je priemer – a preto v skutočnosti pociťujú inú mieru inflácie, než vyhlasuje Štatistický úrad.

Najkomplexnejší pohľad na infláciu ponúka deflátor hrubého domáceho produktu (HDP). Vypočítava sa porovnaním nominálneho HDP a reálneho HDP (HDP v cenách bežného roka delený HDP v stálych cenách minulého roka). Deflátor HDP teda poskytuje pohľad na zmenu celkovej cenovej hladiny. Jeho nevýhodou však je, že poskytuje výlučne makroekonomický pohľad, a že údaje pre jeho výpočet sú dostupné až s veľkým časovým oneskorením.

Príčinou inflácie je vždy nadmerný tok peňazí do ekonomiky. V rámci lekcie o menovej politike žiaci spoznali rovnicu výmeny ($M \times V = P \times Q$). Prvá strana tejto rovnice vyjadruje vlastne dostupnú ponuku peňazí, druhá strana vyjadruje dostupné množstvo tovarov a služieb. Ak sa tok tovarov a služieb počas roka zmení napríklad o 3 %, no ponuka peňazí vzrastie o 10 %, zjednodušene môžeme povedať, že výsledkom bude rast cien – inflácia – vo výške 7 %.

Pre úplnosť však je potrebné dodať, že v dnešnej dobe elektronických peňazí, zmieniek a podobných nástrojov platobného styku, už centrálna banka nemá ponuku peňazí plne pod svojou kontrolou. Vysoký nárast inflácie (viacciferným tempom) je však stále možný iba vtedy, ak centrálna banka zvýši množstvo peňazí v obehu – akomoduje („vyjde v ústrety“) inflačný impulz, ktorý môže pochádzať zo strany dopytu (prílišný nárast agregátneho dopytu nad úroveň potenciálneho produktu) alebo ponuky (prílišný nárast nákladov, miezd, a podobne). Podľa toho delíme infláciu na nákladovú (tlačení nákladmi) alebo dopytovú (ťahajúci dopytom).

Ekonomovia rozdeľujú infláciu na miernu (do 10%, je prítomná vo väčšine krajín sveta), cválajúcu (od 10 do 100 percent) a na hyperinfláciu (stovky až tisíce percent). Pri hyperinflácii dochádza k úplnému rozvratu hospodárstva, ľudia a podniky sa nemôžu viac spoliehať na peniaze, nastáva kríza. Hyperinfláciu zažilo napríklad vojnové Nemecko, nedávno Juhoslávia počas prezidentovania Slobodana Miloševića, či Zimbabwe za vlády Roberta Mugabeho.

Za cválajúcou infláciou či hyperinfláciou sú takmer vždy centrálné banky, ktoré do obehu emitujú obrovské množstvá nových bankoviek, aby financovali

vysoké vládne výdavky. Pre obmedzenie tempa inflácie je dôležité, aby boli centrálné banky nezávislé od vlády a aby v časoch vyššej inflácie dokázali účinne pristúpiť k reštriktívnej monetárnej politike.

Ekonomovia infláciu považujú za zlo, s ktorým je potrebné bojovať kvôli jej negatívnym dôsledkom na ekonomiku:

- Neočakávaná inflácia spôsobuje chybné rozhodnutia ekonomických subjektov, zhoršuje fungovanie trhového mechanizmu (znehodnocuje informačnú schopnosť cien), sťažuje ekonomickú kalkuláciu a plánovanie v podnikoch a v rodine.
- Očakávaná inflácia môže vyústiť do vyvolanej, či zotrvačnej inflácie a do cenovo-mzdovej špirály. Ak si ekonomické subjekty na infláciu „vyknú“, začnú s ňou automaticky kalkulovať, hoci jej príčiny nemusia viac existovať – inflácia sa stáva v ekonomike „zabudovanou“. Kvôli rastu cien požadujú zamestnanci vyššie mzdy, čo spôsobuje rast nákladov firiem a zvyšovanie cien, čo vyvoláva opäť požiadavku na rast miezd – roztáča sa cenovo-mzdová špirála.
- Inflácia spôsobuje prerozdeľovanie príjmov. Inflácia je výhodná pre dlžníkov (vracajú peniaze nižšej hodnoty, než si v minulosti požičali), no nevýhodná pre veriteľov (peniaze, ktoré dostanú, už nemajú tú hodnotu, ako peniaze, ktoré predtým požičali).
- Inflácia má závažné sociálne dôsledky: ľudia s fixným príjmom (dôchodcovia, študenti, učitelia, úradníci...) najviac trpia infláciou, pretože zatiaľ čo ceny tovarov a služieb rastú, ich príjmy sa nezvyšujú.

Centrálné banky dnes s infláciou často bojujú prostredníctvom politiky inflačného cieľovania. Táto politika znamená, že centrálna banka vyhlási cieľ, v ktorom sa má pohybovať inflácia v danom roku (napríklad ako rozpätie od troch do štyroch percent). Centrálna banka potom prispôsobuje svoju monetárnu politiku tomu, aby tento cieľ dosiahla. Ak je centrálna banka dôveryhodná (čo je v ekonomike veľmi dôležité), ekonomické subjekty prispôbia svoje plány, kalkulácie a správanie cieľu centrálnej banky a znížia svoje inflačné očakávania, čím pomôžu oslabiť inflačné tlaky v ekonomike.

Ako Peter na hypotéke získal a Pavol na hypotéke prerobil kvôli inflácii

Peter a Pavol sa zamestnali v rovnakej firme. Keďže boli šikovní a mali dobré vzdelanie, získali už nástupný plat vo výške € 1500.

Peter sa rozhodol kúpiť si byt a vzal si od banky úver € 50 000 pri úrokovej miere 5 %. Polovicu jeho platu (€ 750) pohltia splátky hypotéky a úroky.

V krajine však inflácia vzrastie na desať percent ročne. Všetky ceny, ale aj mzdy, vzrastú týmto tempom. O pár rokov tak vzrastie Petrova mzda na € 2500, no jeho splátky zostávajú stále rovnaké. Za hypotéku už teda neplatí polovicu, ale len tridsať percent svojho platu. Peter na inflácii zarobil.

Vtedy sa aj Pavol rozhodne vziať si hypotéku. Medzitým sa však vysoká inflácia premietla do vyššej úrokovej miery a Pavol musí za hypotéku platiť úrok vo výške až 15 %. Pavol to však nepovažuje za problém – veď inflácia je vysoká a ak by sa jeho plat naďalej zvyšoval každý rok o 10 percent, hypotéku by si pokojne mohol dovoliť.

Lenže potom inflácia klesne na tri percentá a Pavlov plat už zďaleka nerastie tak rýchlo. Hypotéka na úrok 15 %, ktorá bola pri vysokej inflácii únosná, sa pre neho zrazu stane veľkým bremenom. Pavol na hypotéke kvôli inflácii prerobil.

V skutočnom živote by si Peter a Pavol mohli pri získavaní hypotekárneho úveru vybrať nielen fixný úrok, ktorý sa nemení, ale aj premenlivý úrok, ktorý závisí od výšky priemerných úrokov – a aj od inflácie – v ekonomike. Ani toto rozhodovanie však nie je také jednoduché, ak nedokážete odhadnúť tempo inflácie na dlhé roky dopredu.

Zamyslite sa napríklad, čo by bolo dnes pre vás výhodnejšie, ak by inflácia bola 4 percentá: vziať si hypotéku na 20 rokov s úrokom 6 percent, alebo hypotéku s úrokom stanoveným ako miera inflácie + 2 percentuálne body? Pri miere inflácie 4 % by fixná hypotéka na 6 % vyšla rovnako drahá. Lenže čo ak bude o pár rokov inflácia nižšia alebo vyššia? Kto to vie odhadnúť?



Metodický úvod:

Celú hodinu venujte hre „Súdny proces so slečnou Ann Flation“. Ide o divadelnú scénu, ktorej myšlienky a pointu po jej skončení vysvetlíte pomocou teórie o inflácii.

Cieľom hry je umožniť žiakom, aby si pomocou úlohy, ktorú budú hrať v hre, uvedomili problémy, ktoré inflácia spôsobuje (ceny strácajú informačnú hodnotu, bohatstvo sa prerozdeľuje v prospech tých, ktorí platia, a na úkor tých, ktorým sa platí, medzi ľuďmi vzniká nepokojnosť a napätie, očakávaná inflácia vedie k zvyšovaniu cien a inflácia sa stáva zotrvačnou). Pre žiakov je väčšinou divadelná hra vítanou zmenou v organizácii vyučovacej hodiny, spravidla si pripravujú aj improvizované kostýmy. Súdny proces umožní žiakom zopakovať si poznatky z právnej náuky, využívajú vlastné skúsenosti z exkurzie na súde, z filmov s právnickou tematikou, porovnávajú priebeh súdneho procesu v rozličných krajinách.

Ak vám to časové možnosti dovoľia, teoretický výklad inflácie môžete uskutočniť počas samostatnej vyučovacej hodiny pred odohraním hry. V opačnom prípade dbajte na to, aby divadelná scéna netrvala viac než 30 minút a aby ste počas záverečných 10 minút vyučovacej hodiny dokázali žiakom vysvetliť základné body teórie. Je veľmi vhodné, ak výklad podčiarknete citátmi z hry.

Nechajte žiakov prejsť svoju kreativitu, motivujte ich, aby si pripravili kostýmy, rekvizity, a podobne. Text divadelnej hry je len návodom, žiaci môžu improvizovať podľa vlastných predstáv a schopností, mali by však dodržať charakter jednotlivých postáv. Menej kreatívni žiaci budú pravdepodobne čítať text svojej postavy. Ak je o hranie veľký záujem, môžete rozdeliť triedu na dve skupiny a zahrať ju dvakrát. Skupiny môžu medzi sebou súťažiť, nakoniec môžete porovnať rôzne poňatia, kostýmy, rekvizity a odmeniť najlepších.

1. Na hru je žiakov potrebné pripraviť vopred.

Na konci predchádzajúcej hodiny preto povedzte žiakom, že si zahráte divadelnú hru. Spýtajte sa ich, kto by chcel byť režisérom – mal by to byť žiak, ktorý má skúsenosti a záujem a ktorý je najmä autoritou pre ostatných.

Požiadajte režiséra, aby pridelil žiakom divadelné úlohy a každej postave dajte jednu kópiu textu hry.

Rovnako pred začiatkom vyučovacej hodiny dajte žiakom čas na prípravu triedy, na prezlečenie sa do kostýmov, prípadne na krátku skúšku.

Priložená verzia hry trvá asi 20 minút, dbajte však na to, aby hra vo vašej triede nepresiahla trvanie 30 minút (ak potrebujete počas tejto hodiny stihnúť aj výklad; v prípade, že máte na výklad vyhradenú samostatnú vyučovaciu hodinu, môžete hru odohrať počas jednej hodiny aj dvakrát s dvoma rozličnými skupinami žiakov).

2. Predstavenie jednotlivých postáv

Mená postáv pochádzajú z anglickej verzie tejto hry. Preklad do slovenčiny je veľmi problematický a nie príliš funkčný. Žiaci však spravidla ovládajú angličtinu natoľko, aby pochopili, ako meno vzniklo a čo znamená. Učiteľ by mal žiakom s pochopením významu jednotlivých mien pomôcť. Význam mien jednotlivých postáv je nasledovný:

Pani Fix Ed Income – dôchodkyňa, ktorá má fixný príjem (zo slov „Fixed Income“, čiže pevný príjem),

Pán Con Glomorate – (zo slova „Conglomerate“, čiže konglomerát – veľká korporácia vyrábajúca a predávajúca veľké množstvo vzájomne nesúvisiacich tovarov),

Pán I. O. „Manny“ Bucks – veľký dlžník, ktorý nakupuje zásadne na úver (zo slov „I owe many bucks“, čiže dlžím mnoho peňazí),

Pani Iona Lotts – investuje do nehnuteľností, cena nehnuteľností rastie s infláciou (zo slov „I own a lot“, čiže vlastním veľa vecí),

Slečna Ann Flation – slečna Inflácia.

3. Moderovaná diskusia spojená s výkladom

Po ukončení predstavenia a odmenení aktérov zhrňte poznatky žiakov. Môžete začať individuálnymi skúsenosťami postáv a postupne formulovať obecné závery.

- Komu sa inflácia nepáčila? Ktoré postavy boli svedkami obžaloby a prečo?

Pani Fix Ed Income, profesor, pán Con Glomorate.

Pani Fix Ed Income sa sťažovala na znehodnotenie

úspor, rovnako ako profesor sa sťažovala na to, že ceny rastú rýchlejšie ako mzdy. Profesor sa navyše obával, že stratí prácu, bál sa, že klesne počet žiakov v škole, pretože rastú ceny školného a úroveň vzdelanosti bude neustála klesať... Pán Con Glomorate zdôrazňoval, ako inflácia sťažuje plánovanie v jeho podniku.

- Kto infláciu obhajoval?

Pán I. O. Manny Bucks (zo zásady kupuje na úver), pani Iona Lotts (investuje do nehnuteľností) a obhajovala sa rovnako aj samotná Ann Flation, že za nič nemôže, že všetko spôsobili okolnosti a hlavne očakávania.

4. Zhrnutie poznatkov o dôsledkoch inflácie a výklad.

V dôsledku inflácie dochádza k prerozdeleniu bohatstva – v prospech tých, ktorí „platia“ a na úkor tých, ktorým sa „platí“. Dlžníci získavajú, veritelia strácajú. Najhoršie sú na tom tí, ktorí majú fixný príjem – dôchodcovia, študenti, aj učitelia... Inflácia môže teda mať závažné sociálne dôsledky. Na druhej strane však inflácia neznamená vždy zníženie kúpnej sily ľudí – spravidla pri inflácii rastú aj mzdy tých ľudí, ktorí nemajú úplne fixné príjmy (nie sú platení podľa tabuliek, podnikajú, a podobne).

Inflácia vnáša do ekonomiky riziko, zhoršuje ekonomické rozhodovanie.

Inflácia spôsobuje, že ceny strácajú svoju informačnú kvalitu – výrobcovia a spotrebitelia sa nesprávne rozhodujú – ich ekonomické správanie stráca racionalitu.

Môžete krátko spomenúť príklad Petra, Pavla a ich hypoték z teórie pre učiteľov.

Už vieme, aké má inflácia dôsledky. Ako však inflácia vzniká?

Ak je rast množstva peňazí v obehu rýchlejší ako rast ponuky tovarov a služieb.

Môžete sa odvolať na rovnicu výmeny z lekcie o menovej politike. Ak rastie tok peňazí o 10 percent, no množstvo tovarov a služieb (reálne HDP) vzrastie len o 3 percentá, inflácia bude zjednodušene 7 percent.

Povedzte žiakom, že v čase elektronických peňazí a zmeniek už centrálna banka nemusí mať ponuku

peňazí úplne pod svojou kontrolou. Avšak vysoké tempá inflácie (cválajúca a hyperinflácia) sú takmer vždy spôsobené nadmernou emisiou peňazí zo strany centrálnej banky.

Spomeňte žiakom delenie inflácie podľa rýchlosti a podľa toho, odkiaľ vychádza impulz pre infláciu (zo strany dopytu alebo zo strany nákladov). Zdôraznite však, že aby sa takýto impulz naplno prejavil, je vždy potrebné, aby ho centrálna banka akomodovala vyššou ponukou peňazí.

Opíšte, že pre ekonomiku je zlé, ak je inflácia neočakávaná (pretože znamená, že podniky a firmy s ňou nerátali, a preto pre ne môže byť nepríjemným prekvapením a znamenať straty), ale aj ak je inflácia zotrvačná (ak si na ňu ľudia zvyknú a rátajú s ňou, hoci jej príčiny už neexistujú).

Opíšte cenovo-mzdovú špirálu, o ktorej hovorila aj Ann Flation, keď sa jej situácia vymkla z rúk.

Spýtajte sa žiakov, ako je možné s infláciou bojovať.

Žiaci spravidla spomenú reštriktívnu monetárnu politiku. Pochváľte ich a upozornite na politiku inflačného cieľovania. Nezapodnajte zdôrazniť, že pre fungovanie tejto politiky je potrebné, aby bola centrálna banka dôveryhodná.

5. Záver hodiny

Na záver hodiny môžete spomenúť niekoľko príkladov hyperinflácie – Nemecko v II. svetovej vojne, Srbsko, Zimbabwe v nedávnej minulosti.

Farbisto opíšte dôsledky hyperinflácie – ako ľudia ráno dostali mzdu a večer si už za ňu nemohli kúpiť ani suchý rožok, ako v Zimbabwe vydali bankovku v hodnote 1 bilión, ako v Nemecku na nákup chleba bolo treba priniesť dva fúriky bankoviek a bankovky sa už nepočítali, ale vážili na kilá, lebo to bolo jednoduchšie...

Zdôraznite, aké je dôležité, aby centrálna banka bola nezávislá od vlády a aby ju vláda nemohla zneužívať pre financovanie svojich výdavkov.



Súdny proces so slečnou Ann Flation

Scenár

<i>Obžalovaná:</i>	Slečna Ann Flation
<i>Obvinenie:</i>	Útok na hospodárstvo
<i>Svedkovia obžaloby:</i>	Pani Fix Ed Income (dôchodkyňa, ktorá má fixný príjem) Pán Con Glomorate (veľkopodnikateľ) Profesor
<i>Svedkovia obhajoby:</i>	Pán I. O. „Manny“ Bucks (veľký dlžník, ktorý nakupuje zásadne na úver) Pani Iona Lotts (investuje do nehnuteľností, cena nehnuteľností rastie s infláciou) Slečna Ann Flation (slečna Inflácia)
<i>Ďalšie postavy:</i>	Sudca, Prokurátor, Obhajca, Súdny prísediaci, Porota
Sudca:	Nech obžaloba predvedie svojho prvého svedka.
Prokurátor:	Náš prvý svedok je pani Fix Ed Income.
Súdny prísediaci:	Ako sa voláte?
Pani Income:	Fix Ed Income.
Súdny prísediaci:	Prisaháte, že budete hovoriť pravdu, čistú pravdu a nič než pravdu?
Pani Income:	Áno.
Prokurátor:	Pani Fix Ed Income, mohli by ste vysvetliť porote, ako vám obžalovaná spôsobila škodu a duševnú ujmu?
Pani Income:	Môj zosnulý manžel, Boh mu žehnaj, a ja sme celý život šetrili, aby sme si na staré kolená mohli bezstarostne žiť. On teraz zomrel a ja kvôli činnosti tejto strašnej ženy skoro trpím hladom.
Prokurátor:	Mohli by ste to upresniť?
Pani Income:	Pred dvoma rokmi moje výdavky na jedlo, na nájomné a na lieky proti vysokému tlaku tvorili okolo 60 percent môjho príjmu. Mala som dosť peňazí, aby som mohla kupovať darčeky svojim vnúčatám a zostalo mi aj na zábavu – každý piatok som chodila hrať bingo. Za posledné dva roky ale všetko tak zdraželo, že som sa musela presťahovať do menšieho bytu, moje výdavky na jedlo sú vyššie, o výdavkoch na lieky nehovoriac. Minulé Vianoce som mohla svojim vnúčatám darovať len sladkosti, ktoré som upiekla doma. A ja by som im pritom chcela dopriať oveľa viac darčiekov! Už si ani nemôžem dovoliť hrať bingo, a tak musím každý večer sedieť doma, nudím sa a zdravie sa mi podlamuje.
Prokurátor:	Ďakujem vám, pani Fix Ed Income, môžete ísť.
Obžaloba predvádza ďalšieho svedka, pána Con Glomorate.	
Súdny prísediaci:	Ako sa voláte?
Pán Con Glomorate:	Con Glomorate.
Súdny prísediaci:	Prisaháte, že budete hovoriť pravdu, čistú pravdu a nič než pravdu?
Pán Con Glomorate:	Áno, tak prisahám.
Prokurátor:	V akom odbore podnikáte?
Pán Con Glomorate:	Podnikám v rôznych odboroch, napríklad s plastmi, s textilom, s jednoduchými aj so zložitými prístrojmi.



- Prokurátor:** Môžete nám povedať, ako ovplyvnila obžalovaná vaše podnikanie?
- Pán Con Glomrate:** Predovšetkým veľmi vzrástli naše náklady. Práca, suroviny a všetko ďalšie stojí viac. Tento nárast nákladov nás prinútil zvýšiť ceny našich tovarov, čo samozrejme zhoršuje náš predaj.
- Prokurátor:** Utrpeli ste nejaké škody?
- Pán Con Glomrate:** Áno, jednu, no s dlhodobými následkami. Teraz je pre nás v podniku veľmi ťažké plánovať do budúcnosti. Ceny nových investičných statkov – postavenie továrne, nákup nového zariadenie – nás odrádzajú od rozširovania našich výrobných kapacít.
- Prokurátor:** Ďakujem vám.
- Obžalovaná teraz predvolá pána Profesora.**
- Súdny prísediaci:** Ako sa voláte?
- Profesor:** Profesor.
- Súdny prísediaci:** Prisaháte, že budete hovoriť pravdu, čistú pravdu a nič než pravdu?
- Profesor:** Áno.
- Prokurátor:** Pán Profesor, aké boli vaše vzťahy s obžalovanou?
- Profesor:** Prednášam ekonómiu a sociológiu, a teda som dobre oboznámený so slečnou Flation a s dôsledkami, ktoré prináša. Bohužiaľ, ani skutočnosť, že jej rozumiem, mi neuľahčuje zvládnuť následky jej činnosti.
- Prokurátor:** Mohli by ste to upresniť?
- Profesor:** Učitelia nemajú vo svojich zmluvách zakotvenú klauzulu o životných nákladoch. Nachádzame sa teda v situácii, keď prenasledujeme slečnu Ann Flation, ale nemôžeme ju dobehnúť. A už úplne je pre nás nemožné predbehnúť ju. Navyše, aj náklady našich študentov a univerzity – výdavky na učebnice, na ubytovanie a na stravu študentov, na mzdy – rastú. Rastúce náklady musíme preniesť na študentov, a tým ohrozujeme vlastné živobytie. Žijeme v strachu, že počet študentov klesne tak radikálne, že naše znalosti, ktoré sme pracne nadobudli, budú navždy stratené pre ďalšie generácie. To veľké dedičstvo, ktoré máme...
- Prokurátor:** Ďakujem vám, pán Profesor. To je všetko. Obžaloba skončila výsluch svojich svedkov.
- Sudca:** Pán obhajca, predvedte svojho prvého svedka.
- Obhajca:** Áno, pán sudca. Predvolávam pána I. O. „Manny“ Bucks.
- Súdny prísediaci:** Povedzte vaše celé meno.
- Pán Bucks:** I. O. „Manny“ Bucks.
- Súdny prísediaci:** Prisaháte, že budete hovoriť pravdu, čistú pravdu a nič len pravdu?
- Pán Bucks:** Prisahám.
- Obhajca:** Pán Bucks, aké sú vaše vzťahy so slečnou Ann Flation?
- Pán Bucks:** Poznám ju veľmi dobre a nemyslím si, že slečna Ann Flation škodí hospodárstvu. Nekupujem totiž nič, čo nejde kúpiť na úver. Preto si myslím, že slečna Flation je významná slečna.
- Obhajca:** Môžete presne vysvetliť, čo tým myslíte?
- Pán Bucks:** Viete, ja kupujem veľa vecí. Minulý týždeň som si kúpil nové auto, skutočne pekný kus.
- Obhajca:** Potreboval by som vysvetlenie, pán Bucks.
- Pán Bucks:** Oh, áno. Pozrite sa, všetko kupujem na úver. Neskôr, keď ho splácam, tak vďaka slečne Ann Flation doláre nemajú takú hodnotu ako dnes. Zaplatím teda menej, než tovar stojí, keď ho kupujem. Pozerám sa na to ako na poskytnutie zľavy – ako na kúpu Mercedesu za cenu škodovky.



- Obhajca:** Ďakujem Vám, môžete ísť. Predvolávam pani Lotts.
- Súdny prísediaci:** Ako sa voláte?
- Pani Lotts:** Pani Ionna Lotts.
- Súdny prísediaci:** Prisaháte, že budete hovoriť pravdu, čistú pravdu a nič než pravdu?
- Pani Lotts:** Tak prisahám.
- Obhajca:** V akom odbore podnikáte?
- Pani Lotts:** Investujem do nehnuteľností. Kúpila som veľa pozemkov, bytov a niekoľko domov. Pred rokmi, ešte keď slečna Flation bola dieťa, som všetko prenajala.
- Sudca:** Zhliadli ste obžalovanú ako kooperatívnu pri vašom podnikaní?
- Pani Lotts:** Stopercentne. Môj majetok má dnes niekoľkonásobne väčšiu hodnotu, ako keď som ho získala. Návratnosť mojich investícií rapídne vzrástla, a to vďaka slečne Ann Flation. Keby jej nebolo, vložila by som svoj kapitál do iného druhu podnikania, ktorý by síce možno viac pomohol ekonomike v raste, než moje investície do nehnuteľností. Ale nemyslite si, že dobročinnosť je mojou povinnosťou. Mojm heslom je: „Nech sa ekonomika postará sama o seba.“ Ľudia by si mali pomôcť sami. Vďaka slečne Ann Flation som si sama dobre pomohla.
- Obhajca:** Ďakujem vám, pani. Naším posledným svedkom je obžalovaná, slečna Ann Flation.
- Súdny prísediaci:** Ako sa voláte?
- Slečna Flation:** Ann Flation.
- Súdny prísediaci:** Prisaháte, že budete hovoriť pravdu, čistú pravdu a nič než pravdu?
- Slečna Flation:** Áno.
- Obhajca:** Slečna Ann Flation, počuli sme niektoré veľmi závažné obvinenia. Chcete niečo dodať?
- Slečna Flation:** Preboha, ja si nemyslím, že som urobila niečo zlé. Nemôžem za to, že tá stará pani má problémy, ani za to, že profesorova univerzita má problémy. Priznávam, že sa mi udalosti trochu vymkli spod kontroly, ale to skutočne nie je mojou vinou. Som obeťou okolností.
- Obhajca:** Žiadam vysvetlenie.
- Slečna Flation:** Začala som nevinne – mala výchylka v cenách tu, viac výdavkov tamto, rast miezd. Veľmi skoro sa mi to vymklo z rúk a ja som sa ocitla na špirále mzdy – ceny. Dopyt ma ťahal na jednu stranu, náklady tlačili na druhú. Ľudia začali predvídať môj ďalší rast a začali bláznivo konať. A to si myslím, že bolo najhoršie, čo sa mohlo stať – očakávania. Výrobcovia zvyšujú ceny, robotníci chcú vyššie mzdy, ďalšie náklady rastú a ceny tak isto. Pre veľa ľudí je ťažko udržať krok. Banky a vlády sa to snažia zastaviť, ale nič nesvedčí o nejakej zmene. Myslím si, že by som nemala byť dovolávaná k zodpovednosti, pretože okolnosti sú mimo mojej kontroly.
- Obhajca:** Ctený súd, končím s výsluchom.
- Sudca:** Dámy a páni, porota, vypočuli ste si niekoľko svedectiev. Aký je váš rozsudok? (Porota sa radí.)
- Porota:** Ctený súd, dospeli sme k rozhodnutiu.
- Sudca:** Nech obžalovaná povstane.
- Porota:** Naše hospodárstvo musí byť silné. Inflácia tu už bola veľmi dlho. Podľa nášho rozsudku, ctený súd, je táto slečna uznaná vinnou.
- Sudca:** Rozsudok znie: 20 mesiacov reštriktívnej monetárnej politiky.



Dôsledky hyperinflácie

BRATISLAVA 20. júla 2008 (WEBNOVINY)
 - V Zimbabwe bude od pondelka platiť nová stomiliardová bankovka, ktorá má hodnotu asi jedného dolára a nestačí ani na nákup bochníka chleba. Dajú sa za ňu kúpiť asi štyri pomaranče. Guvernér národnej banky Gideon Gono povedal, že emisia nových bankoviek je reakciou na zvyšujúce sa ceny potravín a služieb. Najvyššia bankovka mala doteraz hodnotu 50 miliárd zimbabwianskych dolárov (okolo 10 Sk/ 0,33 €).

Kedysi prosperujúce Zimbabwe zažíva od získania nezávislosti v roku 1980 obrovský ekonomický úpadok. Oficiálna miera inflácie momentálne dosahuje 2,2 milióna percent. Bez práce je až 80 percent ľudí.

Článok tlačovej agentúry SITA, zverejnený na spravodajskom serveri Webnoviny.sk

Prečo je cenová stabilita dôležitá aj pre teba?

Príručka pre učiteľov o peniazoch, o inflácii a o Európskej centrálnej banke a o mene Euro, vydaná Národnou bankou Slovenska

Nájdete na internetovej adrese: http://www.nbs.sk/EURINT/EURO/VZDEL/booklet_sk.PDF

Obrázok desaťmiliónovej nemeckej bankovky z roku 1923





Inflácia

Čo je inflácia?

V trhovej ekonomike sa ceny tovarov a služieb môžu meniť veľmi často. Rast či pokles cien niektorých tovarov a služieb však neznamena infláciu a defláciu. O inflácii hovoríme až vtedy, keď rastie celková cenová hladina – a teda väčšina cien v ekonomike, nielen niektoré z nich.

Inflácia teda predstavuje rast celkovej cenovej hladiny alebo znižovanie kúpnej sily peňazí.

Opakom inflácie je deflácia, prejavuje sa poklesom cien a miezd. V dnešnej dobe sa s ňou stretávame veľmi výnimočne.

Ako meriame infláciu?

Najčastejšie používame index spotrebiteľských cien a deflátor hrubého domáceho produktu (HDP).

Pre výpočet indexu spotrebiteľských cien slúži spotrebiteľský kôš - zoznam tovarov v počte a v štruktúre zodpovedajúcej spotrebe priemernej domácnosti.

Index spotrebiteľských cien potom vypočítame, keď porovnáme, ako sa za jeden rok (alebo za jeden mesiac) zmenili ceny všetkých tovarov a služieb v danom spotrebnom koši.

Problémom využívania indexu spotrebiteľských cien je však to, že zobrazuje len výdavky priemernej domácnosti. Skutočné výdavky rôznych domácností sa však môžu od tohto priemeru výrazne líšiť. Napríklad dôchodcovia spravidla míňajú na stravu a na zdravotníctvo omnoho vyšší podiel svojich príjmov, než je priemer – a preto v skutočnosti pociťujú inú mieru inflácie, než vyhlasuje Štatistický úrad.

Príklad pre výpočet indexu spotrebiteľských cien:

Spotrebný kôš – tovary a služby	Váha v spotrebnom koši	Index cien jún roku 1 / jún roku 0
potraviny, nápoje, tabak	0,33	1,07
bývanie	0,14	1,36
doprava	0,10	1,08
voľný čas	0,10	1,09
obliekanie	0,09	1,07
zariadenie a chod domácnosti	0,08	1,07
iné stravovanie a ubytovanie	0,05	1,10
zdravotníctvo	0,04	1,04
vzdelávanie	0,02	1,07
ostatné tovary a služby	0,05	1,08

$$\text{CPI (Index spotrebiteľských cien)} = \frac{\sum q_0 \times p_1}{\sum q_0 \times p_0}$$

(t.j. ceny tovarov a služieb v roku 1 / ceny v roku 0).

Záver z uvedeného príkladu:

1. Výdavky domácností na nákup tovarov a služieb medziročne vzrástli o 12 percent.
2. Domácnosti najviac míňajú na nákup potravín, nápojov a tabaku.
3. V sledovanom období najviac vzrástli náklady na bývanie, a to o 36 %, ich podiel na celkových výdavkoch domácností je však len 14 percent.
4. Ceny najmenej vzrástli v zdravotníctve, a to o 4 percentá – pravdepodobným dôvodom je to, že ceny v zdravotníctve sú regulované štátom.

Deflátor hrubého domáceho produktu sa vypočítava ako podiel nominálneho HDP a reálneho HDP (HDP v cenách bežného roka delený HDP v stálych cenách minulého roka). Deflátor HDP teda poskytuje pohľad na zmenu celkovej cenovej hladiny. Jeho nevýhodou však je, že poskytuje výlučne makroekonomický pohľad, a že údaje pre jeho výpočet sú dostupné až s veľkým časovým oneskorením.



Ako vzniká inflácia?

Príčinou inflácie je vždy nadmerný tok peňazí do ekonomiky. Ak sa množstvo tovarov a služieb (t.j. reálne HDP) počas roka zmení napríklad o 3 %, no ponuka peňazí vzrastie o 10 %, zjednodušene môžeme povedať, že výsledkom bude rast cien – inflácia – vo výške 7 %.

Inflácia		
Mierna	Cválajúca	Hyperinflácia
(do 10%)	(10% – 100%)	(100% a viac)

Dnes, v dobe elektronických peňazí, zmienek a podobných nástrojov platobného styku, už centrálna banka nemá ponuku peňazí plne pod svojou kontrolou. Vysoký nárast inflácie (viacciferným tempom) je však stále možný iba vtedy, ak centrálna banka zvýši množstvo peňazí v obehu.

Inflačný impulz – prvotný zdroj inflácie – môže pochádzať zo strany dopytu (ak agregátny dopyt vzrastie nad úroveň možností ekonomiky) alebo zo strany ponuky (ak rastú náklady firiem, napr. na mzdy). Podľa toho delíme infláciu na infláciu ťahanú dopytom alebo na infláciu tlačенú nákladmi.

Dôsledky inflácie

Inflácia je zlá, pretože škodí ekonomike nasledujúcimi spôsobmi:

- **Znefunkčňuje trhovú mechanizmus:** Neočakávaná inflácia spôsobuje chybné rozhodnutia ekonomických subjektov, zhoršuje fungovanie trhového mechanizmu (znehodnocuje informačnú schopnosť cien), sťažuje plánovanie v podnikoch a v rodine.
- **Roztáča sa cenovo-mzdová špirála:** Kvôli rastu cien požadujú zamestnanci vyššie mzdy, čo spôsobuje rast nákladov firiem a zvyšovanie cien, čo vyvoláva opäť požiadavku na rast miezd. **Inflácia sa stáva zotrvačnou**, hoci jej príčiny už mohli pominúť.
- **Inflácia spôsobuje prerozdelenie príjmov:** Inflácia je výhodná pre dlžníkov (vracajú peniaze nižšej hodnoty, než si v minulosti požičali), no nevýhodná pre veriteľov (peniaze, ktoré dostanú, už nemajú tú hodnotu, ako peniaze, ktoré v minulosti niekomu požičali).

- **Inflácia má sociálne dopady:** V čase inflácie nerastú len ceny, ale aj mzdy. Problém však majú ľudia, ktorých príjmy sú viac-menej fixné – dôchodcovia, študenti, úradníci, ľudia platení podľa tabuliek, učelia... tí síce musia platiť vyššie ceny, no ich mzdy rastú len sporadicky a málo.

Ako poraziť infláciu?

Infláciu možno poraziť prostredníctvom reštriktívnej monetárnej politiky, čiže znižovaním množstva peňazí v obehu.

Centrálna banka dnes s infláciou často bojuje prostredníctvom **inflačného cieľovania**. Takáto politika znamená, že centrálna banka vyhlási cieľ, v ktorom sa má pohybovať inflácia v danom roku (napríklad ako rozpätie od 3 do 4 percent). Centrálna banka potom prispôbuje svoju monetárnu politiku tomu, aby tento cieľ dosiahla. Ak je centrálna banka dôveryhodná, ekonomické subjekty prispôbia svoje plány, kalkulácie a správanie cieľu centrálnej banky a znížia svoje inflačné očakávania, čím pomôžu oslabiť inflačné tlaky v ekonomike.

DOMÁCA ÚLOHA

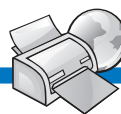
Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.



POUŽITÁ LITERATÚRA

Zdroje štúdií:

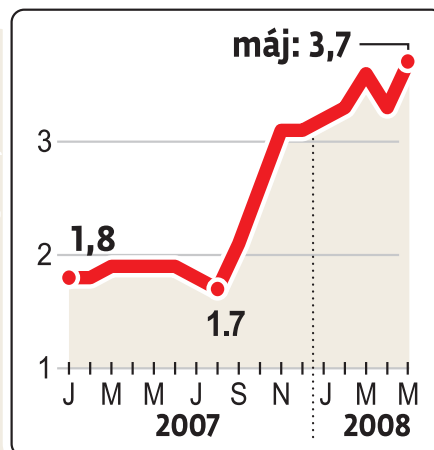
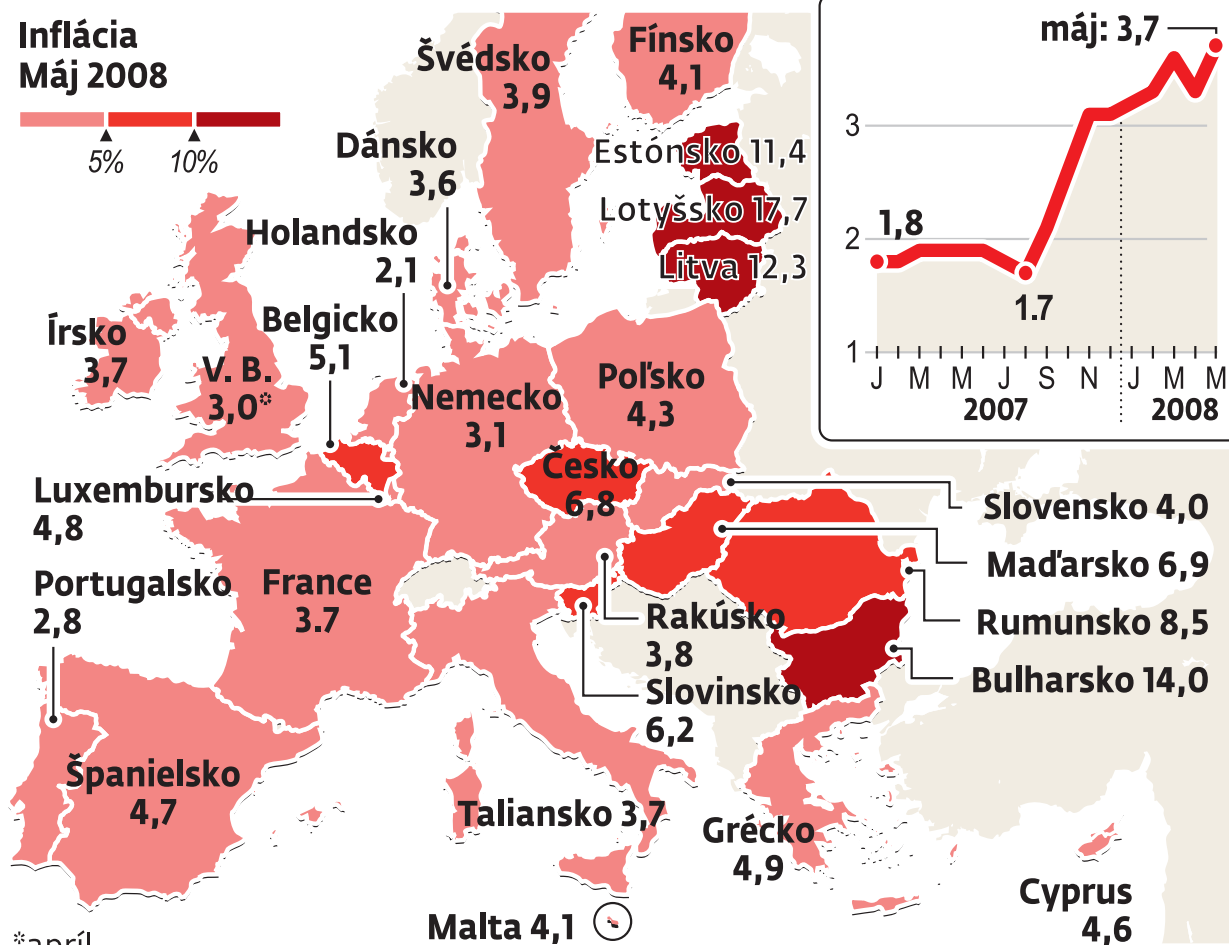
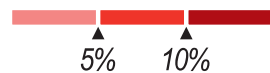
- Národná banka Slovenska
<http://www.nbs.sk>
- Európska centrálna banka
<http://www.ecb.int>
- Federal Reserve System (FED – systém centrálnych bánk USA):
<http://www.federalreserve.gov/>



Ročná miera inflácie

index spotrebiteľských cien (harmonizovaný)

Inflácia
Máj 2008



*apríl

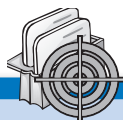
Zdroj: ECB

REUTERS

Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3932677/Inflacia-v-Europe.html>

Korupcia a vymáhateľnosť práva

CIEĽ LEKCIE



Žiaci pochopia čo je to korupcia, aké sú jej dopady na spoločnosť a na ekonomiku. Prostredníctvom cvičenia s následnou reflexiou porozumejú tomu, v akom kontexte a za akých podmienok korupcia funguje a aké systémové opatrenia a nástroje znižujú mieru korupcie a ako súvisí korupcia s vymáhateľnosťou práva.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Korupcia je významným politickým, ekonomickým a kultúrnym problémom, ktorý môže mať veľký negatívny dosah na ekonomický rozvoj krajiny, na demokraciu a na spoločnosť ako takú. Korupcii sa darí najmä tam, kde dochádza k zneužitiu moci, kde chýba transparentný legislatívny rámec, jasne stanovené podmienky fungovania a kontrolné mechanizmy. Možnosť korupčného správania sa znižuje tam, kde sú pravidlá hry jasne stanovené a kde existuje vymáhateľnosť práva.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

25

ZÁKLADNÉ POJMY



- korupcia – korupčné správanie, úplatkárstvo, podplácanie
- neoprávnená výhoda
- transparentnosť, zodpovednosť (skladanie účtov)
- objektívne (kriteriálne) hodnotenie
- konflikt záujmov
- etika, morálka, etický kódex

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Študijný pobyt v zahraničí“
- denná tlač

Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita	minúty
1. Výklad	20
2. Aktivita „Študijný pobyt v zahraničí“	15
3. Diskusia.....	10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Etika



Korupcia je politickým, ekonomickým a socio-kultúrnym problémom, ktorý negatívne vplýva na ekonomický rast, na občianske slobody, na poskytovanie služieb a na spravodlivosť v rozhodovaní. Podstatou korupcie je zneužívanie moci na získanie neoprávnených výhod.

Korupciou sa u nás zaoberá Trestný zákon, ktorý hovorí, že skutková podstata korupcie je trestná. Trestné je nielen prijímanie úplatku a inej nenáležitej výhody, ale aj poskytovanie a sľubovanie úplatku.

Korupcia je jav, ktorý súvisí s uplatňovaním moci. V kontexte verejných činiteľov súvisí s uplatňovaním verejnej (štátnej) moci, v širšom aspekte s uplatňovaním a zneužívaním akejkoľvek moci (lekári - moc nad zdravím, pedagógovia – moc nad vzdelaním, zamestnávateľ – moc nad pracovným miestom, a podobne). Nájdeme ju ako v politických, tak v administratívnych procesoch: na pozemkovom úrade, na mestskej polícii, v samospráve, pri pridelení bytov, v zdravotníctve i v armáde. S korupciou sa však spája aj rodinkárstvo, protekcionizmus či lobing bez jasných pravidiel.

Politická korupcia umožňuje zneužívanie politickej moci, napríklad presadzovanie záujmov alebo politické nominácie ako odmenu za príspevky na politické strany a ich činnosť.

Negatívne dopady korupcie môžeme pozorovať v oblasti demokracie, ekonomiky i všeobecného verejného blaha. V politickej oblasti podkopáva demokraciu a spochybňuje legitímnosť vlády. Znižuje politickú zodpovednosť, v súdnictve narúša vládu zákona, vo verejnej správe spôsobuje nerovnomerné poskytovanie služieb. Politická korupcia znamená, že politika prospieva tým, čo podplácajú, nie verejnosti vo všeobecnosti (napríklad presadzovanie záujmov úzkych záujmových skupín na úkor všetkých občanov, presadzovanie záujmov vybraných firiem namiesto drobných podnikateľov).

Z ekonomického hľadiska nepredstavuje korupcia len zlyhanie štátu, ale následne vedie i k problémom fungovania trhového mechanizmu. Ak sa na korupciu pozeráme ako na ekonomický jav, zistíme, že má vo všeobecnosti negatívny dopad na verejné blaho a kvalitu verejných statkov - na investovanie,

HDP, kvalitu inštitúcií, výdavky vlády, chudobu či medzinárodné toky kapitálu, tovaru a pomoci. Korupcia je zdrojom ekonomických nerovností, deformácií a neefektívnosti, lebo plytvá zdrojmi a manipuluje verejnými úradmi. V súkromnom sektore zvyšuje prostredníctvom nezákonných platieb cenu podnikania a deformuje hospodársku súťaž, lebo firmy so stykmi sú zvýhodňované pred konkurenciou.

Podmienky, podporujúce rozvoj korupcie

Ak hovoríme o vzniku korupcie, niekedy je ťažké rozlíšiť príčiny (dôvod, prečo niečo vzniklo) a podmienky vzniku (rámec, v ktorom niečo vzniklo).

Viacerí autori uvádzajú, že rozvoj korupcie ovplyvňujú nasledovné faktory:

- nedostatok konkurencie,
- politické deformácie; koncentrácia moci v rukách predstaviteľov verejnej moci,
- netransparentná a nákladná politická / stranícka činnosť,
- nedostatok transparentnosti pri rozhodovaní, neskladanie účtov verejnosti,
- uzavreté záujmové skupinky, lobing bez pravidiel,
- nejasná či komplikovaná legislatíva, absencia vymáhateľných zákonov a kontroly,
- neúcta k slobode slova a tlače,
- apatická verejnosť.

Čo bráni rozšíreniu korupcie

Pretože korupcia má stránku ponuky a dopytu, boj s korupciou by mal byť záležitosťou všetkých sektorov, vrátane súkromného. Až donedávna sa väčšina antikorupčných snáh zameriavala na prijímanie zákonov a opatrení. Nie vždy však dokáže účinnosť zákonov konkurovať stimulom pre tých, ktorí sú priamo zapojení do korupčných aktivít. Reforma si vyžaduje zmeny ako na úrovni trhu, tak na úrovni štátu. Medzi aktivity, ktoré znižujú mieru korupcie patria nasledovné veci:

- tvorba jasných trhových podmienok, umožňujúcich konkurenciu,
- vzdelávanie a prevencia,
- kontrola politikov a predstaviteľov štátnej moci verejnosťou; skladanie účtov politikmi,

- nezávislé médiá a ich činnosť,
- vláda zákona - kvalitná legislatíva a vymáhateľnosť práva,
- reforma verejnej správy (odstránenie systémových deformácií), zamedzenie konfliktu záujmov, dobré spravovanie verejných vecí,
- presadzovanie podnikateľskej etiky.

Jedným z protikorupčných nástrojov je podnikateľská etika, keď podnikatelia sami presadzujú, prípadne aj verejne deklarujú záväzky v oblasti obmedzovania korupcie. Rozvoj podnikateľskej etiky v značnej miere vychádza z jednoduchého faktu – byť etickým sa firmám oplatí, eticky sa správajúca firma má konkurenčnú ekonomickú výhodu.

Takáto stratégia správania prispieva k prosperite firmy. Pod podnikateľskou etikou pritom rozumieme dodržiavanie právnych, profesionálnych alebo firemných štandardov, sľubov či záväzkov, ktoré vychádzajú zo všeobecných princípov, akými sú spravodlivosť, pravdivosť, česť a úcta.

Aktívne presadzovanie etiky pri obchodných transakciách sa môže stať pre firmu významnou ekonomickou výhodou. Dodržiavaním etických princípov, akými sú česť, spravodlivosť, integrita alebo úcta, získavajú konkurenčnú výhodu aj samotné firmy. Empirické dáta ukazujú, že firmy, ktoré zaviedli do svojej organizácie etické princípy a aktívne sa zasadzujú o ich dodržiavanie, dosahujú lepšie ekonomické výsledky v porovnaní s firmami bez akejkoľvek etickej iniciatívy. Vysoké etické štandardy pomáhajú pri zladení zamestnancov s misiou a víziou firmy, prispievajú k lepšej firemnej kultúre a zvyšujú lojalitu zamestnancov. Firemná etika je navyše aj cenným marketingovým nástrojom nielen vo vzťahu k zákazníkom, ale aj obchodným partnerom.

Podnikanie verzus korupcia na Slovensku, Transparency International Slovensko, 2003

Fungovanie ekonomiky je postavené na konkrétnych „pravidlách hry“ - jasné a transparentné pravidlá umožňujú efektívne fungovanie ekonomiky. Ak sa pozrieme na vec v rovine súkromno-právnych subjektov, firmy potrebujú mať jasné zákonodarstvo, ktoré zakotvuje správanie na trhu, aby sa mohli

správať podľa jasných pravidiel. Firmy zároveň potrebujú férové správanie aj od iných subjektov, napr. aby exekutívne orgány dodržiavali legislatívu (verejné obstarávanie, verejné súťaže, tendre atď.)

Pod pravidlami rozumieme v širšom kontexte aj **legislatívny rámec**. Dobré zákony by mali byť zrozumiteľné, jednoznačné a vymáhateľné. Komplikovaná legislatíva s mnohými výnimkami spolu s nedostatočnou vymáhateľnosťou práva je jedným z hlavných motívov korupčného konania.

Vymáhateľnosť práva je možnosť reálne sa domôcť svojho práva a plnenia povinností, vyplývajúcich zo zákona, na nezávislom orgáne. **Zákondarná, vládna a súdna moc** sú s vymáhateľnosťou práva úzko prepojené. Parlament, vláda a nezávislé súdnictvo tvoria tri časti trojčlenky, kde žiaden z členov samostatne nestačí na to, aby sa korupcia eliminovala, ale všetky tri zložky štátu by mali konať na vysokej profesijnej a morálnej úrovni.

Ak chceme eliminovať korupciu:

- protikorupčné princípy musia byť zakotvené v legislatíve,
- výkonná moc musí sama uplatňovať veci, stanovené zákonom a zároveň sledovať uplatňovanie práva,
- musíme mať možnosť domôcť sa spravodlivosti na nezávislom orgáne.

Dobrá legislatíva vytvára rámce a predpoklady na to, ako sa domôcť práva. Zlá, nejasná či neúčinná legislatíva vedie k tomu, že zákony sa stávajú len prázdnu deklaráciou a v mnohých oblastiach vzniká právne vákuum. **Výkonná moc** (vláda a správne orgány nižšieho stupňa) kontrolujú a uplatňujú legislatívu - ministerstvá majú napríklad povinnosť kontrolovať a regulovať nižšie orgány. Zmyslom fungovania **súdnej moci** je zabezpečiť vymáhateľnosť práva, teda to, aby sa rôzne subjekty mohli domôcť spravodlivosti na nezávislom a nestrannom orgáne.

Pretože jasné pravidlá a rámce sú dôležité pre znižovanie korupcie, dôležitá je aj samotná tvorba pravidiel. Ak sa k tvorbe pravidiel dostanú len tí, ktorí majú moc, prispôbia si tieto pravidlá pre seba a stimulujú vytvorenie „šedých“ legislatívnych zón; ak je tento proces otvorený, zvyšuje sa kvalita legislatívy.



Metodický úvod:

Pretože téma „korupcia“ zasahuje do postojov žiakov, je ideálne rozdeliť ju na dve vyučovacie hodiny, keďže len samotné cvičenie a následná reflexia môžu zabráť časový priestor v trvaní jednej hodiny.

1. Úvod hodiny

Privítajte žiakov tým, že povieť, že na dnešnej hodine sa budete zaoberať témou, do ktorej sa premietajú nielen racionálne, ale aj postoje a hodnotové aspekty – korupciou.

Spýtajte sa žiakov, čo rozumejú pod pojmom korupcia a ponúknite sumarizujúcu definíciu, prípadne zdôraznite, ktoré kľúčové slová sa objavili v definíciách žiakov. Zdôraznite kľúčové pojmy, ktoré sa objavili v odpovediach žiakov a ponúknite im sumarizujúcu definíciu. Zároveň uveďte, že u nás je korupcia trestným činom a pomenujte, čo a podľa akého zákona je trestné.

2. Diskusia

Spýtajte sa žiakov nasledujúce otázky:

- Kde všade sa možno stretnúť s korupciou?
- Aké dopady prináša korupcia?
- Aké sú príčiny korupcie?
- Ako možno s korupciou bojovať?

Prepojte tému korupcie s ekonomickou oblasťou a uveďte, aké negatívne dopady má korupcia ako jav skúmaný z ekonomického hľadiska. Povedzte, že v nasledujúcej aktivite si žiaci skúsia zažiť, aké je to mať moc rozhodovať o zisku pre konkrétneho adresáta a zistiť, akým spôsobom používať kritériálne hodnotenie.

3. Rozdajte žiakom zadanie cvičenia a vopred pripravené poznámky pre žiakov.

Rozdeľte triedu do 4 skupín (pravdepodobne po siedmich až ôsmich žiakoch) a každej zo skupín odovzdajte zadanie s popisom úlohy, ktorú majú splniť (žiaci majú v súlade so zadáním vybrať jedného zo skupiny uchádzačov). Všetky skupiny majú zadanie, ktoré sa líši len v úvodnej časti. Skupiny 1 a 2 dostanú verziu A, skupiny 3 a 4 verziu B.

Zadanie A a B sa od seba líšia tým, že v prvom

je úlohou žiakov rozhodnúť bez použitia kritérií, v druhom musia pracovať s kritériami. Žiaci sú rozdelení na viac skupín len preto, aby veľkosť skupiny umožnila aktívne zapájanie sa všetkých jej členov. Úlohu však zadajte samostatne, aby žiaci zo skupín nevedeli, v čom bude rozdiel ich práce.

Zdôraznite, že každá skupina musí dospieť k spoločnému rozhodnutiu, ktoré aj vecne zdôvodní.

4. Prezentácia výsledkov

Nechajte žiakov prezentovať výsledky a pracujte s nimi – vysvetlite na nich hlavné princípy kritériálneho hodnotenia.

Po uplynutí určeného času požiadať žiakov – predstaviteľov jednotlivých skupín – aby prezentovali, k akým výsledkom dospeli. Zapište si ich na tabuľu a spýtajte sa každej zo skupín na postup pri riešení.

Žiaci prezentujú výsledky svojej práce a postup, ktorým k týmto výsledkom dospeli. Pravdepodobne vyberú rôznych kandidátov, zaujímavé však bude sledovať, aký postup pri výbere kandidátov zvolili a či sa skutočnosť, že dve skupiny pracovali na základe kritérií a dve bez nich nepremietla aj do výsledkov.

Odporúčané kritériá pre cvičenie (pre zadanie B – skupiny 3, 4); názory žiakov však samozrejme môžu byť odlišné:

1. znalosť anglického jazyka,
2. prospech, resp. schopnosť zvládnuť náročné štúdium,
3. komunikačné / sociálne zručnosti,
4. zapojenie do mimoškolských aktivít.

5. Spýtajte sa študentov, ako je možné, že rozhodnutie skupín sa od seba líši.

Vysvetlite, že prvé dve skupiny mali rozhodnúť subjektívne (aj keď spoločne ako skupina) a mali voľnosť v rozhodovaní, druhé dve skupiny si mali najskôr zadefinovať kritériá a potom rozhodovať na ich základe (ide o tzv. kritériálne hodnotenie).

Porovnajte, k akému výsledku skupiny dospeli a poukážte na prepojenie procesu rozhodovania s výsledkom. Spýtajte sa žiakov, kde sa stretli s takýmto spôsobom hodnotenia, resp. kde ho pozoro-

vali. Následne doplňte ich príklady a rozšírte ich až na rámce férových pravidiel vo fungovaní ekonomiky. Vysvetlite pojmy legislatívny rámec a vymáhateľnosť práva a prepojte ho s korupciou.

6. Záver hodiny

Na záver hodiny zdôraznite kľúčové zisky z hodiny. Ak vám zostane čas, položte žiakom otázku, čo si počas aktivity uvedomili. Oceňte tiež otvorenosť žiakov.

Sumarizujte celú hodinu a povedzte, že korupcia a jej dopad v ekonomickej oblasti je len jednou časťou oveľa väčšieho celku. Poďakujte žiakom za príspevky i za aktívne zapájanie sa a odporučte im, kde si môžu zohnať ďalšie informácie na túto tému.



ZADANIE ÚLOHY A

1. skupina

Študijný pobyt v zahraničí

Vašou úlohou je zostaviť poradovník pre študijný pobyt v zahraničí, kde je len jedno voľné miesto. Pôjde o štúdium na prestížnej strednej škole v Berkeley, hradené zahraničnou nadáciou, na ktoré bude s veľkou pravdepodobnosťou nadväzovať štúdium na univerzite. Na vybratého človeka sa budú klásť vysoké nároky.

Určite poradie študentov od 1 po 8.

Jana – vie výborne po anglicky, dokonca trochu prekladá. Je trošku zakríknutá a ťažšie sa presadzuje. Všetko, čo treba, „vydrie“ – od prvej triedy mala vždy samé jednotky, aj keď niekedy jej k tomu možno pomohla jej povest' a schopnosť zahryznúť si do jazyka pred učiteľmi. O tom, aké má záujmy, sa veľa nevie, veď väčšinu času trávi doma a keď má ísť niekam spolu s triedou, povie, že sa musí učiť. Vždy, keď dala slovo, tak sľub dodržala. Je rómskej národnosti.

Peter – syn učiteľky biológie z vašej školy. Na vysvedčení bola sem – tam dvojka, ale Peter má rozhľad vo viacerých oblastiach. Projekty, súťaže, olympiády – každý rok získa množstvo diplomov. Ešte sa nerozhodol, čo bude študovať, pretože ho zaujíma všetko a vybrať si je tak ťažko... Jeho mama patrila v profesorskom zbore k tým, ktorí presadzovali, aby o obsadení študijného pobytu rozhodol riaditeľ a aby do toho študenti nemali čo hovoriť. Z angličtiny mal jednotku.

Lucia – výborná a snaživá žiačka, má len mamu, lebo otec jej zomrel. Lucia má množstvo záľub, chodí do country súboru, hrá na gitare, sama si šije, vyhrala Miss škola. Pred dvoma týždňami sa už zúčastnila podobného konkurzu a doposiaľ jej neprišlo oznámenie o jeho výsledkoch. Keby uspela v prvom konkurze, nereflektovala by na druhý, ale doteraz nič nevie... Jej angličtina je bez problémov, dohovoriť sa navyše po nemecky, po francúzsky.

Pavol – brankár hokejovej reprezentácie do 21 rokov a syn trénera hokejovej reprezentácie. Do všetkého ide s plným nasadením a hoci nemá veľa času, väčšinu vecí v škole stíha. Na jednotky to nevyzerá, ale nie je to preto, že by nevedel, skôr kvôli nedostatku času. Jeho angličtina nie je síce najslávnejšia, ale dohovoriť sa dohovoriť. Najradšej má chvíle po skončení zápasu, kedy vydal zo seba všetko – hoci tréner naň občas frfle, že keď myslí na dievčatá, jeho výkon je slabší... Paľo výborne vychádza s každým, dokonca aj s členmi študentskej výberovej komisie.

Zdeno – člen stredoškolského parlamentu. Vďaka jeho informácii sa vlastne konkurz zverejnil – pôvodne o ňom chceli rozhodovať profesori sami. Je výborným žiakom, po vyučovaní pomáha otcovi v softvérovej firme, určite chce študovať grafický dizajn. Už raz strávil pol roka v Holandsku na „družobnej škole“ – dostal sa tam vďaka svojim aktivitám, ale aj vedomostiam. Vie veľmi dobre po anglicky a komunikácia s ľuďmi je jeho silnou stránkou. Jeho otec patrí k najvýznamnejším sponzorom školy a nie je isté, či by školu naďalej podporoval, ak by Zdeno konkurz nevyhral.

Hana – všestranná, rozhľadená, raz chce byť spisovateľkou. V súťaži o najlepšiu esej získala 1. miesto medzi stredoškolkami na Slovensku a do zásuvky píše básničky. Občas sa jej dokonca podarí dostať na školu známe osobnosti, s ktorými pripravuje „Povedačky“ – diskusné kluby. Z angličtiny mala ktovie prečo trojku, hoci ju ovláda – tvrdí, že to je kvôli konfliktu s angličtinárkou, ktorá má iné estetické kritériá a s ktorou sa raz kvôli niečomu pohádala.

Andrej – obľúbený, výborný študent, citlivý a ambiciózny, člen diskusného klubu, vďaka ktorému sa už nacestoval skoro po celej Európe. Hoci kvôli tomu nemá veľa času na učenie, nikdy ho to nestálo vyznamenanie. V budúcnosti by sa chcel venovať sociológii, alebo geografii, alebo genetike – ešte sa nerozhodol. Anglicky sa dohovoriť hladko, jeho výslovnosť vždy na medzinárodných súťažiach zapôsobila.

Arpád – zaujímavý chalan, ktorý pôsobí veľmi zrelo. Každé ráno sprevádza vozíčkarov autobusom do školy. Učí sa výborne, má nesmierne vedomosti najmä v humanitnej oblasti a s angličtinou problémy nemá. Okrem hendikepovaných detí sa venuje skautskému oddielu, s ktorým máva každú stredu družinovú schôdzu a každý víkend výpravu. Nerozpráva veľa a nepotrebuje vysvetľovať svoje názory, ale to, čo raz povie, to sedí. Určite je nekonformný, ale nepôsobí agresívne a komu môže pomôcť, pomôže. Je maďarskej národnosti.



ZADANIE ÚLOHY A 2. skupina

Študijný pobyt v zahraničí

Vašou úlohou je zostaviť poradovník pre študijný pobyt v zahraničí, kde je len jedno voľné miesto. Pôjde o štúdium na prestížnej strednej škole v Berkeley, hradené zahraničnou nadáciou, na ktoré bude s veľkou pravdepodobnosťou nadväzovať štúdium na univerzite. Na vybratého človeka sa budú klásť vysoké nároky.

Určite poradie študentov od 1 po 8.

Jana – vie výborne po anglicky, dokonca trochu prekladá. Je trošku zakríknutá a ťažšie sa presadzuje. Všetko, čo treba, „vydrie“ – od prvej triedy mala vždy samé jednotky, aj keď niekedy jej k tomu možno pomohla jej povest' a schopnosť zahryznúť si do jazyka pred učiteľmi. O tom, aké má záujmy, sa veľa nevie, veď väčšinu času trávi doma a keď má ísť niekam spolu s triedou, povie, že sa musí učiť. Vždy, keď dala slovo, tak sľub dodržala. Je rómskej národnosti.

Peter – syn učiteľky biológie z vašej školy. Na vysvedčení bola sem – tam dvojka, ale Peter má rozhľad vo viacerých oblastiach. Projekty, súťaže, olympiády – každý rok získa množstvo diplomov. Ešte sa nerozhodol, čo bude študovať, pretože ho zaujíma všetko a vybrať si je tak ťažko... Jeho mama patrila v profesorskom zbore k tým, ktorí presadzovali, aby o obsadení študijného pobytu rozhodol riaditeľ a aby do toho študenti nemali čo hovoriť. Z angličtiny mal jednotku.

Lucia – výborná a snaživá žiačka, má len mamu, lebo otec jej zomrel. Lucia má množstvo záľub, chodí do country súboru, hrá na gitare, sama si šije, vyhrala Miss škola. Pred dvoma týždňami sa už zúčastnila podobného konkurzu a doposiaľ jej neprišlo oznámenie o jeho výsledkoch. Keby uspela v prvom konkurze, nerefletovala by na druhý, ale doteraz nič nevie... Jej angličtina je bez problémov, dohovoriť sa navyše po nemecky, po francúzsky.

Pavol – brankár hokejovej reprezentácie do 21 rokov a syn trénera hokejovej reprezentácie. Do všetkého ide s plným nasadením a hoci nemá veľa času, väčšinu vecí v škole stíha. Na jednotky to nevyzerá, ale nie je to preto, že by nevedel, skôr kvôli nedostatku času. Jeho angličtina nie je síce najslávnejšia, ale dohovoriť sa dohovoriť. Najradšej má chvíle po skončení zápasu, kedy vydal zo seba všetko – hoci tréner naň občas frfle, že keď myslí na dievčatá, jeho výkon je slabší... Paľo výborne vychádza s každým, dokonca aj s členmi študentskej výberovej komisie.

Zdeno – člen stredoškolského parlamentu. Vďaka jeho informácii sa vlastne konkurz zverejnil – pôvodne o ňom chceli rozhodovať profesori sami. Je výborným žiakom, po vyučovaní pomáha otcovi v softvérovej firme, určite chce študovať grafický dizajn. Už raz strávil pol roka v Holandsku na „družobnej škole“ – dostal sa tam vďaka svojim aktivitám, ale aj vedomostiam. Vie veľmi dobre po anglicky a komunikácia s ľuďmi je jeho silnou stránkou. Jeho otec patrí k najvýznamnejším sponzorom školy a nie je isté, či by školu naďalej podporoval, ak by Zdeno konkurz nevyhral.

Hana – všestranná, rozhľadená, raz chce byť spisovateľkou. V súťaži o najlepšiu esej získala 1. miesto medzi stredoškolákmi na Slovensku a do zásuvky píše básničky. Občas sa jej dokonca podarí dostať na školu známe osobnosti, s ktorými pripravuje „Povedačky“ – diskusné kluby. Z angličtiny mala ktovie prečo trojku, hoci ju ovláda – tvrdí, že to je kvôli konfliktu s angličtinárkou, ktorá má iné estetické kritériá a s ktorou sa raz kvôli niečomu pohádala.

Andrej – obľúbený, výborný študent, citlivý a ambiciózný, člen diskusného klubu, vďaka ktorému sa už nacestoval skoro po celej Európe. Hoci kvôli tomu nemá veľa času na učenie, nikdy ho to nestálo vyznamenanie. V budúcnosti by sa chcel venovať sociológii, alebo geografii, alebo genetike – ešte sa nerozhodol. Anglicky sa dohovoriť hladko, jeho výslovnosť vždy na medzinárodných súťažiach zapôsobila.

Arpád – zaujímavý chalan, ktorý pôsobí veľmi zrelo. Každé ráno sprevádza vozíčkarov autobusom do školy. Učí sa výborne, má nesmierne vedomosti najmä v humanitnej oblasti a s angličtinou problémy nemá. Okrem hendikepovaných detí sa venuje skautskému oddielu, s ktorým máva každú stredu družinovú schôdzu a každý víkend výpravu. Nerozpráva veľa a nepotrebuje vysvetľovať svoje názory, ale to, čo raz povie, to sedí. Určite je nekonformný, ale nepôsobí agresívne a komu môže pomôcť, pomôže. Je maďarskej národnosti.



ZADANIE ÚLOHY B

3. skupina

Študijný pobyt v zahraničí

Vašou úlohou je zostaviť poradovník pre študijný pobyt v zahraničí, kde je len jedno voľné miesto. Pôjde o štúdium na prestížnej strednej škole v Berkeley, celé hračené zahraničnou nadáciou, na ktoré bude s veľkou pravdepodobnosťou nadväzovať štúdium na univerzite. Na vybratého človeka sa budú klást veľké nároky: má efektívne študovať v cudzom jazyku a v neznámom prostredí, v ktorom sa bude stretávať s množstvom nových ľudí, uchádzať sa o univerzitné štipendium a zapojiť sa aj do mimoškolských aktivít. Vyberte kritériá, podľa ktorých budete poradiť zostavovať a určite poradie študentov od 1 po 8.

Poznámka:

Pri kritériálnom hodnotení je dôležité zvoliť kritériá výberu a priradiť im váhu. Jedným z kritérií môže byť napríklad znalosť jazyka. Čím lepšia je znalosť jazyka, tým vyššiu váhu môže kritérium dosiahnuť (napr. váha 0 – 5, kde úplné naplnenie kritéria je 5 bodov, nulové splnenie kritéria je 0 bodov).

Jana – vie výborne po anglicky, dokonca trochu prekladá. Je trošku zakríknutá a ťažšie sa presadzuje. Všetko, čo treba, „vydrie“ – od prvej triedy mala vždy samé jednotky, aj keď niekedy jej k tomu možno pomohla jej povest' a schopnosť zahryznúť si do jazyka pred učiteľmi. O tom, aké má záujmy, sa veľa nevie, veď väčšinu času trávi doma a keď má ísť niekam spolu s triedou, povie, že sa musí učiť. Vždy, keď dala slovo, tak sľub dodržala. Je rómskej národnosti.

Peter – syn učiteľky biológie z vašej školy. Na vysvedčení bola sem – tam dvojka, ale Peter má rozhľad vo viacerých oblastiach. Projekty, súťaže, olympiády – každý rok získa množstvo diplomov. Ešte sa nerozhodol, čo bude študovať, pretože ho zaujíma všetko a vybrať si je tak ťažko... Jeho mama patrila v profesorskom zbore k tým, ktorí presadzovali, aby o obsadení študijného pobytu rozhodol riaditeľ a aby do toho študenti nemali čo hovoriť. Z angličtiny mal jednotku.

Lucia – výborná a snaživá žiačka, má len mamu, lebo otec jej zomrel. Lucia má množstvo záľub, chodí do country súboru, hrá na gitare, sama si šije, vyhrala Miss škola. Pred dvoma týždňami sa už zúčastnila podobného konkurzu a doposiaľ jej neprišlo oznámenie o jeho výsledkoch. Keby uspela v prvom konkurze, nereflektovala by na druhý, ale doteraz nič nevie... Jej angličtina je bez problémov, dohovoriť sa navyše po nemecky, po francúzsky.

Pavol – brankár hokejovej reprezentácie do 21 rokov a syn trénera hokejovej reprezentácie. Do všetkého ide s plným nasadením a hoci nemá veľa času, väčšinu vecí v škole stíha. Na jednotky to nevyzerá, ale nie je to preto, že by nevedel, skôr kvôli nedostatku času. Jeho angličtina nie je síce najslávnejšia, ale dohovoriť sa dohovori. Najradšej má chvíle po skončení zápasu, kedy vydal zo seba všetko – hoci tréner naň občas fľfle, že keď myslí na dievčatá, jeho výkon je slabší... Paľo výborne vychádza s každým, dokonca aj s členmi študentskej výberovej komisie.

Zdeno – člen stredoškolského parlamentu. Vďaka jeho informácii sa vlastne konkurz zverejnil – pôvodne o ňom chceli rozhodovať profesori sami. Je výborným žiakom, po vyučovaní pomáha otcovi v softvérovej firme, určite chce študovať grafický dizajn. Už raz strávil pol roka v Holandsku na „družobnej škole“ – dostal sa tam vďaka svojim aktivitám, ale aj vedomostiam. Vie veľmi dobre po anglicky a komunikácia s ľuďmi je jeho silnou stránkou. Jeho otec patrí k najvýznamnejším sponzorom školy a nie je isté, či by školu naďalej podporoval, ak by Zdeno konkurz nevyhral.

Hana – všestranná, rozhladená, raz chce byť spisovateľkou. V súťaži o najlepšiu esej získala 1. miesto medzi stredoškólakmi na Slovensku a do zásuvky píše básničky. Občas sa jej dokonca podarí dostať na školu známe osobnosti, s ktorými pripravuje „Povedačky“ – diskusné kluby. Z angličtiny mala ktovie prečo trojku, hoci ju ovláda – tvrdí, že to je kvôli konfliktu s angličtinárkou, ktorá má iné estetické kritériá a s ktorou sa raz kvôli niečomu pohádala.

Andrej – obľúbený, výborný študent, citlivý a ambiciózný, člen diskusného klubu, vďaka ktorému sa už nacestoval skoro po celej Európe. Hoci kvôli tomu nemá veľa času na učenie, nikdy ho to nestálo vyznamenanie. V budúcnosti by sa chcel venovať sociológii, alebo geografii, alebo genetike – ešte sa nerozhodol. Anglicky sa dohovoriť hladko, jeho výslovnosť vždy na medzinárodných súťažiach zapôsobila.

Arpád – zaujímavý chalan, ktorý pôsobí veľmi zrelo. Každé ráno sprevádza vodičkarov autobusom do školy. Učí sa výborne, má nesmierne vedomosti najmä v humanitnej oblasti a s angličtinou problémy nemá. Okrem hendikepovaných detí sa venuje skautskému oddielu, s ktorým máva každú stredu družinovú schôdzu a každý víkend výpravu. Nerozpráva veľa a nepotrebuje vysvetľovať svoje názory, ale to, čo raz povie, to sedí. Určite je nekonformný, ale nepôsobí agresívne a komu môže pomôcť, pomôže. Je maďarskej národnosti.



ZADANIE ÚLOHY B

4. skupina

Študijný pobyt v zahraničí

Vašou úlohou je zostaviť poradovník pre študijný pobyt v zahraničí, kde je len jedno voľné miesto. Pôjde o štúdium na prestížnej strednej škole v Berkeley, celé hračené zahraničnou nadáciou, na ktoré bude s veľkou pravdepodobnosťou nadväzovať štúdium na univerzite. Na vybratého človeka sa budú klást veľké nároky: má efektívne študovať v cudzom jazyku a v neznámom prostredí, v ktorom sa bude stretávať s množstvom nových ľudí, uchádzať sa o univerzitné štipendium a zapojiť sa aj do mimoškolských aktivít. Vyberte kritériá, podľa ktorých budete poradiť zostavovať a určite poradie študentov od 1 po 8.

Poznámka:

Pri kriteriálnom hodnotení je dôležité zvoliť kritériá výberu a priradiť im váhu. Jedným z kritérií môže byť napríklad znalosť jazyka. Čím lepšia je znalosť jazyka, tým vyššiu váhu môže kritérium dosiahnuť (napr. váha 0 – 5, kde úplné naplnenie kritéria je 5 bodov, nulové splnenie kritéria je 0 bodov).

Jana – vie výborne po anglicky, dokonca trochu prekladá. Je trošku zakríknutá a ťažšie sa presadzuje. Všetko, čo treba, „vydrie“ – od prvej triedy mala vždy samé jednotky, aj keď niekedy jej k tomu možno pomohla jej povest' a schopnosť zahryznúť si do jazyka pred učiteľmi. O tom, aké má záujmy, sa veľa nevie, veď väčšinu času trávi doma a keď má ísť niekam spolu s triedou, povie, že sa musí učiť. Vždy, keď dala slovo, tak sľub dodržala. Je rómskej národnosti.

Peter – syn učiteľky biológie z vašej školy. Na vysvedčení bola sem – tam dvojka, ale Peter má rozhľad vo viacerých oblastiach. Projekty, súťaže, olympiády – každý rok získa množstvo diplomov. Ešte sa nerozhodol, čo bude študovať, pretože ho zaujíma všetko a vybrať si je tak ťažko... Jeho mama patrila v profesorskom zbore k tým, ktorí presadzovali, aby o obsadení študijného pobytu rozhodol riaditeľ a aby do toho študenti nemali čo hovoriť. Z angličtiny mal jednotku.

Lucia – výborná a snaživá žiačka, má len mamu, lebo otec jej zomrel. Lucia má množstvo záľub, chodí do country súboru, hrá na gitare, sama si šije, vyhrala Miss škola. Pred dvoma týždňami sa už zúčastnila podobného konkurzu a doposiaľ jej neprišlo oznámenie o jeho výsledkoch. Keby uspela v prvom konkurze, nereflektovala by na druhý, ale doteraz nič nevie... Jej angličtina je bez problémov, dohovoriť sa navyše po nemecky, po francúzsky.

Pavol – brankár hokejovej reprezentácie do 21 rokov a syn trénera hokejovej reprezentácie. Do všetkého ide s plným nasadením a hoci nemá veľa času, väčšinu vecí v škole stíha. Na jednotky to nevyzerá, ale nie je to preto, že by nevedel, skôr kvôli nedostatku času. Jeho angličtina nie je síce najslávnejšia, ale dohovoriť sa dohovori. Najradšej má chvíle po skončení zápasu, kedy vydal zo seba všetko – hoci tréner naň občas frfle, že keď myslí na dievčatá, jeho výkon je slabší... Paľo výborne vychádza s každým, dokonca aj s členmi študentskej výberovej komisie.

Zdeno – člen stredoškolského parlamentu. Vďaka jeho informácii sa vlastne konkurz zverejnil – pôvodne o ňom chceli rozhodovať profesori sami. Je výborným žiakom, po vyučovaní pomáha otcovi v softvérovej firme, určite chce študovať grafický dizajn. Už raz strávil pol roka v Holandsku na „družobnej škole“ – dostal sa tam vďaka svojim aktivitám, ale aj vedomostiam. Vie veľmi dobre po anglicky a komunikácia s ľuďmi je jeho silnou stránkou. Jeho otec patrí k najvýznamnejším sponzorom školy a nie je isté, či by školu naďalej podporoval, ak by Zdeno konkurz nevyhral.

Hana – všestranná, rozhladená, raz chce byť spisovateľkou. V súťaži o najlepšiu esej získala 1. miesto medzi stredoškólakmi na Slovensku a do zásuvky píše básničky. Občas sa jej dokonca podarí dostať na školu známe osobnosti, s ktorými pripravuje „Povedačky“ – diskusné kluby. Z angličtiny mala ktovie prečo trojku, hoci ju ovláda – tvrdí, že to je kvôli konfliktu s angličtinárkou, ktorá má iné estetické kritériá a s ktorou sa raz kvôli niečomu pohádala.

Andrej – obľúbený, výborný študent, citlivý a ambiciózný, člen diskusného klubu, vďaka ktorému sa už nacestoval skoro po celej Európe. Hoci kvôli tomu nemá veľa času na učenie, nikdy ho to nestálo vyznamenanie. V budúcnosti by sa chcel venovať sociológii, alebo geografii, alebo genetike – ešte sa nerozhodol. Anglicky sa dohovoriť hladko, jeho výslovnosť vždy na medzinárodných súťažiach zapôsobil.

Arpád – zaujímavý chalan, ktorý pôsobí veľmi zrelo. Každé ráno sprevádza vodičkarov autobusom do školy. Učí sa výborne, má nesmierne vedomosti najmä v humanitnej oblasti a s angličtinou problémy nemá. Okrem hendikepovaných detí sa venuje skautskému oddielu, s ktorým máva každú stredu družinovú schôdzu a každý víkend výpravu. Nerozpráva veľa a nepotrebuje vysvetľovať svoje názory, ale to, čo raz povie, to sedí. Určite je nekonformný, ale nepôsobí agresívne a komu môže pomôcť, pomôže. Je maďarskej národnosti.



Korupcia a vymáhateľnosť práva

Pojem „korupcia“

Korupcia je politický, ekonomický a socio-kultúrny problém, ktorý negatívne vplyva na ekonomický rast, demokraciu a spoločnosť celkovo. Korupciou sa u nás zaoberá Trestný zákon, ktorý hovorí, že skutková podstata korupcie je trestná. Trestné je nielen prijímanie úplatku a inej nenáležitej výhody, ale aj poskytovanie a sľubovanie úplatku.

Korupcia je jav, ktorý súvisí s uplatňovaním moci (politici – rozhodovacia moc, lekári – moc nad zdravím, pedagógovia – moc prijať do školy, zamestnávateľ – moc nad pracovným miestom, atď.)

V politickej oblasti podkopáva demokraciu a spochybňuje legitímnosť vlády. Výkon moci robí menej prehľadným, v súdnictve narúša vládu zákona, vo verejnej správe spôsobuje nerovnomerné poskytovanie služieb. Politická korupcia znamená, že politika prospieva tým, čo podplácajú, nie verejnosti vo všeobecnosti (napríklad ochrana záujmov jedného veľkého silného podniku namiesto drobných podnikateľov).

Z ekonomického hľadiska predstavuje korupcia zlyhanie trhu a má negatívny dopad na investovanie, ekonomický rast, kvalitu inštitúcií, výdavky vlády, chudobu či medzinárodné toky kapitálu, tovaru a pomoci. Pretože vytvára ekonomické nerovnosti a deformuje hospodársku súťaž, vedie k neefektívnosti, lebo plytvá zdrojmi a prostredníctvom nezákonných platieb zvyšuje cenu podnikania.

Podmienky, podporujúce rozvoj korupcie

Viacerí autori uvádzajú, že rozvoj korupcie ovplyvňujú nasledovné faktory:

- nedostatok konkurencie,
- politické deformácie; koncentrácia moci v rukách predstaviteľov verejnej moci,
- netransparentná a nákladná politická / stranícka činnosť,
- nedostatok transparentnosti pri rozhodovaní, neskladanie účtov verejnosti,
- uzavreté záujmové skupinky, lobing bez pravidiel,
- neúcta k slobode slova a tlače,

- nejasná či komplikovaná legislatíva, absencia vymáhateľných zákonov a kontroly,
- apatická verejnosť.

Čo bráni rozšíreniu korupcie

Pretože korupcia má stránku ponuky a dopytu, boj s korupciou by mal byť záležitosťou všetkých sektorov, vrátane súkromného. Medzi aktivity, ktoré môžu znížiť mieru korupcie, patria:

Politická a spoločenská oblasť

- vzdelávanie a prevencia,
- kontrola verejnosťou a skladanie účtov politikmi,
- nezávislé médiá a ich činnosť,
- vláda zákona – kvalitná legislatíva a vymáhateľnosť práva,
- reforma verejnej správy (odstránenie systémových deformácií), zamedzenie konfliktu záujmov, dobré spravovanie verejných vecí.

Ekonomická oblasť (niektoré opatrenia sa môžu prekrývať)

- presadzovanie podnikateľskej etiky, ktorá prináša firmám konkurenčnú ekonomickú výhodu,
- jasné trhové podmienky umožňujúce konkurenciu,
- vymáhateľnosť práva.

Pretože jasné pravidlá a rámce sú dôležité pre znížovanie korupcie, dôležitá je aj samotná tvorba pravidiel. Ak sa k tvorbe pravidiel dostanú len tí, ktorí majú moc, prispôbia si tieto pravidlá pre seba a stimulujú vytvorenie „šedých“ legislatívnych zón; ak je tento proces otvorený, zvyšuje sa kvalita legislatívy.



Vymáhateľnosť práva

Fungovanie ekonomiky by malo vychádzať z jasných a transparentných pravidiel. Pod pravidlami rozumieme v širšom kontexte aj legislatívny rámec. Dobré zákony by mali byť zrozumiteľné, jednoznačné a vymáhateľné. Komplikovaná legislatíva s mnohými výnimkami spolu s nedostatočnou vymáhateľnosťou práva je jedným z hlavných motívov korupčného konania.

Zákonodarná, vládna a súdna moc sú s vymáhateľnosťou práva úzko prepojené.

Ak chceme eliminovať korupciu:

- musia byť protikorupčné princípy zakotvené v legislatíve,
- výkonná moc musí sama uplatňovať veci, stanovené zákonom a zároveň sledovať uplatňovanie práva,
- musíme mať možnosť domôcť sa spravodlivosti na nezávislom orgáne.

DOMÁCA ÚLOHA



Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha.

POUŽITÁ LITERATÚRA

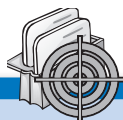


Zdroje štúdia nie su zadane.

Medzinárodný obchod

26

CIEĽ LEKCIE



Žiaci prostredníctvom hry na vlastnej skúsenosti pochopia, že dobrovoľná výmena zvyšuje uspokojenie ľudí. Vďaka dobrovoľnej výmene tak rastie i bohatstvo jednotlivcov a spoločnosti. Hoci však ekonómovia trpezlivo vysvetľujú prínosy slobodného obchodu, politici často obhajujú a hlavne uplatňujú protekcionizmus.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Bohatstvo nie je merané množstvom výrobkov, ale uspokojením, ktoré z nich plynie. Na dobrovoľnej výmene získavajú vždy kupujúci aj predávajúci - obaja sú po výmene (obchode) bohatší, obaja sú na tom lepšie ako pred výmenou. Výmena umožňuje výrobcovi, aby sa špecializoval, a tým zvyšuje ich produkčné schopnosti bez toho, aby museli zvýšiť vstupy výrobných faktorov (práca, pôda, kapitál). Slobodný medzinárodný obchod umožňuje medzinárodnú špecializáciu a prináša prospech všetkým krajinám, ktoré sa ho zúčastňujú. Naopak, ochranárstvo (protekcionizmus) poškodzuje najviac krajiny, ktoré túto politiku uskutočňujú a samé sa vzdávajú výhod, ktoré prináša medzinárodná deľba práce.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

ZÁKLADNÉ POJMY



- bohatstvo
- absolútna výhoda
- komparatívna výhoda
- slobodný (voľný) obchod
- ochranárstvo (protekcionizmus)

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Prečo ľudia obchodujú“
- esej „Petícia výrobcov sviečok“,
- veľký počet malých, ľahko zameniteľných predmetov

Metódy

- diskusia
- ekonomická hra

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Ekonomická hra „Prečo ľudia obchodujú“ 40
2. Zhrnutie 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Základy ekonómie



Medzinárodný obchod

Ako už žiaci vedia, trhový systém nie je ničím riadený. Trh nie je žiadna kontrolovaná entita, žiaden organizovaný systém, neriadi ho žiaden človek, ani žiaden počítač. Trh je len mechanizmom, prostredníctvom ktorého rôzni ľudia sledujú svoje vlastné, osobné, egoistické záujmy.

Napriek tomuto egoizmu však trh funguje v prospech celej spoločnosti a trhová ekonomika je tým najlepším zo všetkých možných spoločenských zriadení. Ako je však možné, že spoločnosť egoistov smeruje k dosahovaniu spoločenského záujmu?

Tým, čo zladuje naše individuálne, egoistické záujmy so spoločným záujmom, je (ako by povedal praotec ekonómie Adam Smith) neviditeľná ruka trhu. Tá smeruje naše sebecké správanie sa tak, že sa v konečnom dôsledku správame v spoločnom záujme nás všetkých.

Nie je to láskavosť mäsiara, pivovarníka či pekára, ktorým vďačíme za to, že máme svoj obed, ale ich zreteľ na vlastný záujem. Nespoliehame sa na ich ľudskosť, ale na ich sebalásku, a nezdôrazňujeme im naše potreby, ale výhody, ktoré plynú im samým.

Adam Smith, Bohatstvo národov (1776)

Podmienkou však je, aby ľudia mohli na trhoch vstupovať do dobrovoľných a slobodných výmenných vzťahov. Dobrovoľná výmena vždy zvyšuje blahobyť oboch zúčastnených strán – inak by sa jej predsa nezúčastňovali. Je preto logické, že všetko, čo bráni slobodnej výmene ľudí, zhoršuje ich situáciu a je teda v rozpore so spoločným záujmom.

Ak dvaja ľudia (dve firmy, dve krajiny) uskutočnia dobrovoľný obchod (výmenu), znamená to, že každý z nich získa viac, než je preňho hodnota veci, ktorej sa vzdáva. Inak by totiž výmena pre nich nemala zmysel a neuskutočnili by ju.

Dobrovoľná výmena môže zväčšiť bohatstvo sama o sebe, dokonca aj bez toho, aby sa zmenilo celkové množstvo statkov. Meradlom bohatstva totiž nie je množstvo statkov, ale uspokojenie, ktoré z nich plynie. Slobodná výmena umožňuje zvyšovať uspo-

korenie plynúce zo statkov a tým zvyšuje blahobyť a bohatstvo spoločnosti.

Petra a Pavol sú spolužiaci. Oba žijú v rodinných domoch, ku ktorým patria malé ovocné sady. Petrini rodičia na svojej záhrade pestujú hrozno, Pavlovi zasa broskyne. Každá rodina dosahuje úrodu 200 kil ovocia.

Keď Petra so svojimi rodičmi zjedie sté kilo hrozna, ktoré sa im urodilo, nemôžu už bobule ani cítiť. Rovnako sú na tom Pavol a jeho rodičia – prvých sto kil broskýň zjedli, zavarili, rozdali, narobili z nich lekvár a teraz už broskyne nemôžu ani cítiť.

Petra a Pavol sa teda dohodnú na výmene: vymenia sto kil broskýň za sto kil hrozna. Petrina aj Pavlova rodina tým zvýšili svoje uspokojenie. Inými slovami: obe rodiny zväčšili svoje bohatstvo a zvýšili svoj blahobyť.

Aj bez zvýšenia množstva statkov sa zvýšil blahobyť Petriny i Pavlovej rodiny.

Dobrovoľná výmena však umožňuje nielen zvýšiť blahobyť bez toho, aby sa zvýšilo množstvo statkov. Dobrovoľná výmena umožňuje aj zvýšiť množstvo statkov, bez toho, aby sa zvýšilo množstvo použitých výrobných faktorov – pretože umožňuje výrobcovi, aby sa špecializoval, a potom si svoje výrobky navzájom vymieňali.

Niektorí ľudia si myslia, že urobiť výhodný obchod je možné len vtedy, ak jeden človek oberie toho druhého. To ale nie je pravda. Obchod nie je ako kartová hra, v ktorej ak jeden zvíťazí, druhý prehráva. Ak sa ľudia špecializujú podľa absolútnych alebo komparatívnych výhod, zarobia na tom obaja.

Pri pokri, mariáši či rulete je na hráčskom stole stále rovnaká kôпка peňazí a hráči sa o ňu len pretahujú. Ale obchod založený na špecializácii túto „kôпку bohatstva“ zväčšuje. Špecializácia a výmena zväčšujú bohatstvo, pretože umožňujú, aby sa ľudia špecializovali na to, v čom sú lepší.

Špecializácia a výmena môžu byť založené na absolútnych alebo na komparatívnych výhodách.

Absolútna výhoda znamená, že človek (firma, krajina) je v niečom lepšia ako iní ľudia (firmy, krajiny).

Komparatívnu výhodu má človek (firma, krajina) v tých činnostiach, v ktorých je relatívne lepšia ako v iných činnostiach.

Príklady na špecializáciu na základe absolútnych i komparatívnych výhod sú uvedené v lekciiach čísl 27 a 28 tejto učebnice.

Slobodný obchod a protekcionizmus

Špecializáciu a využitie komparatívnych výhod umožňuje slobodný medzinárodný obchod. Podobne ako slobodná výmena, aj slobodný obchod prináša prospech všetkým krajinám, ktoré sa ho zúčastňujú.

Špecializácia na základe komparatívnych výhod môže presunúť výrobu niektorých statkov do produkčných podmienok, ktoré sú objektívne horšie, ako podmienky v iných krajinách. Efektívnejšie využívanie výrobných faktorov vďaka špecializácii však napriek tomu umožňuje dosiahnuť vyššiu celkovú produkciu.

Ochranárstvo (protekcionizmus) naopak tieto možnosti zužuje. Krajiny uplatňujúce protekcionistickú politiku ochudobňujú samé seba, keď sa zriekajú možností, ktoré im medzinárodná delba práce prináša.

Napriek tomu, že ekonómovia vysvetľujú výhody slobodného obchodu, politici často volia protekcionistickú obchodnú politiku – prijímajú ochranné opatrenia, ktorými slobodný obchod obmedzujú. Znižujú tým blahobyť celej spoločnosti.

Ich najčastejším dôvodom je obava z nezamestnanosti: z ekonomického hľadiska by napríklad pre Slovensko bolo možno výhodnejšie dovážať uhlie z Ukrajiny, pretože je za nižšiu cenu, než stojí vyťažiť uhlie na Slovensku. Za dovoz ukrajinského uhlia by Slovensko zaplatilo svojim vývozom – napríklad mliekom a maslom. Z ekonomického pohľadu by šlo o výhodnú výmenu: Slovensko vie lacnejšie produkovať mliečne produkty, Ukrajina vie lacnejšie produkovať uhlie – obe krajiny by zarobili. Avšak slovenskí baníci sa ťažko prekvalifikujú na farmárov a dojičov a obava zo zatvorenia slovenských uhoľ-

ných baní je pre politikov dosť silná na to, aby na dovoz uhlia uvalili clá.

Tento argument však nie je platný, pretože za udržané pracovné miesta baníkov slovenská ekonomika platí stratenými pracovnými miestami výrobcov mlieka a masla, ktoré nevzniknú, pretože sa nezrealizuje tento slobodný obchod. Lenže zatiaľ čo stratené pracovné miesta baníkov by bolo vidieť, nevzniknuté pracovné miesta mliekárov nikto nevidí. Pre politikov je preto niekedy výhodné populisticky presadzovať ochranné opatrenia namiesto slobodného obchodu.

Ochranné opatrenia:

viditeľné - clá, kvóty

neviditeľné - požiadavky kvality, normy, certifikáty, licencie, vývozné dotácie a subvencie...



Metodický úvod:

Na pochopenie faktu, že dobrovoľná výmena obohacuje obidve na nej zúčastnené strany, je určená hra „Prečo ľudia obchodujú“. Cieľom hry je dokázať, že dobrovoľná výmena zvyšuje uspokojenie tých, ktorí sa jej zúčastňujú. Čím menej obmedzujeme obchodovanie a čím väčšiu slobodu majú ľudia pri obchodovaní, tým je väčšia nádej, že uspokojia svoje potreby spôsobom, ktorý im individuálne najlepšie vyhovuje.

Na túto lekciu nadväzujú dve lekcie o teórii absolútnej a komparatívnej výhody (číslo 27 a 28 v tejto učebnici). Tieto dve lekcie je vhodné využiť spoločne. Mnoho z poznatkov v týchto dvoch lekciách, teórie i poznámok, je možné využiť i v rámci tejto hodiny. Teória i poznámky sú pre všetky tieto tri hodiny spoločné. Kurz Medzinárodný obchod a mena tak tvorí najkompaktnejší celok v tejto učebnici.

1. Ekonomická hra „Prečo ľudia obchodujú“

Na hru „Prečo ľudia obchodujú“, sa musíte vopred pripraviť.

Budete potrebovať veľký počet malých, ľahko zameniteľných predmetov – čokoládové tyčinky, balené cukríky, žuvačky, lízatka, orechy, jablká, ceruzky, pohľadnice, záložky do knihy, hračky z kindervajíčok... Môžete požiadať žiakov, aby doniesli z domu veci, ktoré už nechcú; predmety potom môžete vymeniť medzi triedami, hra sa tak pre žiakov stane napínavejšou.

Pre každého žiaka pripravte papierový (nepriehľadný) sáčok a vložte do neho predmety tak, aby žiaci boli motivovaní navzájom obchodovať (napr. sáčok s prevahou orechov, sáčok s jedným druhom sladkostí, sáčok s hračkami, atď.).

Nakoniec vytvorte skupiny sáčkov (asi po 4 - 5 kusoch, podľa počtu žiakov) a označte každú skupinu rovnakým farebným symbolom (napríklad krížik, koliesko, štvorec...).

2. Na úvod hodiny povedzte žiakom, že sa dnes zahráte na obchodovanie.

Hru „Prečo ľudia obchodujú“ použite hneď na začiatku hodiny, bez akéhokoľvek predbežného vysvetľovania teórie.

Napíšte na tabuľu otázku: „Prečo ľudia obchodujú?“ Priebežne zapisujte odpovede žiakov: spravidla budú odpovedať, že ľudia chcú uspokojiť svoje potreby, získať, čo im chýba, zarobiť, chcú nejakú zmenu, chcú zažiť srandu, a podobne. Povedzte žiakom, že si skúsate overiť ich tvrdenia.

3. Náhodne žiakom rozdeľte papierové sáčky s predmetmi a vyzvite ich, aby dodržiavali vaše pokyny.

Nezabudnite zdôrazniť, že všetko, čo žiaci v sáčkoch nájdu, je ich majetkom, s ktorým majú nakladať podľa vlastného uváženia. Počas hry si budú môcť navzájom, podľa vlastnej vôle, obsah sáčkov medzi sebou vymieňať – obchodovať. Môžu sa zúčastniť výmeny, ale nemusia. Vlastnícke práva budú ale rešpektované a vy na ne bude dohliadať – nesmie sa kraďnúť, nesmie sa ničieť cudzí majetok, nesmie sa násilím niekoho nútiť k výmene.

Na záver v diskusii sa môžete žiakov spýtať, čo by sa stalo, keby tieto pravidla v priebehu hry nedodržiavali.

4. Prvé kolo hry

Každý žiak si môže pozrieť obsah svojho sáčku, nesmie však ukazovať predmety, ktoré v ňom má, svojim susedom.

Spýtajte sa žiakov, do akej miery sú spokojní s predmetmi, ktoré dostali. Nechajte ich ohodnotiť svoju spokojnosť známkou 1 až 5, pričom 1 znamená veľmi málo, 5 znamená, že sú spokojní úplne. Výsledky odpovedí všetkých žiakov zapíšte na tabuľu nasledovne:

Príklad:

5 žiakov je spokojných veľmi málo	$5 \times 1 = 5$
6 žiakov hodnotí spokojnosť na 2	$6 \times 2 = 12$
7 žiakov hodnotí spokojnosť na 3	$7 \times 3 = 21$
8 žiakov je spokojných na 4	$8 \times 4 = 32$
4 žiaci sú úplne spokojní	$4 \times 5 = 20$
Celková spokojnosť skupiny (súčet)	90

5. Druhé kolo hry

Vyzvite žiakov, aby každý vyložil svoje predmety pred seba na lavicu a aby sa pozrel, aké predmety majú ostatní. Minútu – dve nechajte žiakov voľne sa

poprechádzať po triede, aby mohli naozaj zistiť, aké predmety získali vo svojich sáčkoch ich spolužiaci.

Opäť sa spýtajte žiakov, ako sú s obsahom svojho sáčku spokojní a opäť sumarizujte výsledky na tabuľu.

V tomto kole spokojnosť spravidla poklesne – pôsobí závisť.

6. Tretie kolo hry

Vyzvite žiakov, aby si – ak chcú – začali navzájom vymieňať predmety, avšak len v rámci označených farebných symbolov na svojom sáčku (žiaci s krížikom na svojom sáčku môžu obchodovať len so žiakmi s krížikom, atď.). Je na žiakoch, akými dobrými obchodníkmi sú, či sa na výmene dohodnú, alebo nie.

Zdôraznite pravidlá, ktoré je treba dodržiavať pri výmene (rešpektovať vlastnícke práva, dodržiavať zmluvy, voľný prístup na trhy).

Po ukončení výmeny sa žiakov opäť spýtajte, akí spokojní sú teraz a výsledky sumarizujte na tabuľu. V tomto kole sa spokojnosť spravidla mierne zvýši.

7. Štvrté kolo hry:

Dovoľte žiakom, aby medzi sebou obchodovali bez akéhokoľvek obmedzenia, a po ukončení obchodovania sa ich znova spýtajte na ich spokojnosť s výsledkami.

V tomto kole sa spokojnosť spravidla zvýši na maximum.

8. Rozoberte so žiakmi výsledky simulácie obchodovania.

Pýtajte sa žiakov na nasledujúce otázky:

- Kolkí z vás obchodovali?
- S akými predmetmi ste obchodovali?
- Ktoré predmety boli najobľúbenejšie, a ktoré boli najmenej obľúbené?
Môžete žiakom pripomenúť podstatu pojmov užitočnosť a vzácnosť.
- Prečo ste obchodovali?
- Zvýšila sa vaša spokojnosť, prečo?
- Podobala sa simulácia obchodovaniu v „skutočnom svete“?
- Potvrdili sa vaše tvrdenia, ktoré ste o dôvodoch obchodovania spomenuli na začiatku hodiny?

9. Záver hodiny a zhrnutie

Na záver hodiny zhrňte princípy, ktoré mali žiaci prostredníctvom hry pochopiť.

Voľný obchod pomáha zvyšovať spokojnosť každého jednotlivca.

Ak sa dvaja jednotlivci dohodnú na dobrovoľnej výmene, obaja získavajú, pretože každý z nich získava predmet, ktorý si subjektívne cení viac ako predmet, ktorého sa vzdáva.

Obchod tak pomáha zvyšovať bohatstvo a blahobyt spoločnosti. Dôkazom je to, že aj spokojnosť žiakov v triede s tým, čo majú, vzrástla po tom, ako si mohli medzi sebou predmety vymieňať. Aj bez toho, aby vyrábali nové predmety, teda vzrástol blahobyt vašej malej „spoločnosti“ – triedy.

Naopak, prekážky slobodného obchodu – napríklad zákaz obchodovania, alebo obmedzenia obchodu, clá a bariéry – ktoré sa nazývajú protekcionistickou politikou – blahobyt spoločnosti znižujú. Aj žiaci mohli vidieť, že kým obchodovať nemohli, alebo kým mohli obchodovať len v rámci skupín s rovnakými značkami na papierových vreckách, ich spokojnosť bola nižšia.



Petícia

výrobcov sviečok, kahancov, lúč, lustrov, svetidiel, kandelárov, zhasínadiel, ako aj výrobcov loja, oleja, živice, alkoholu a všeobecne všetkého, čo súvisí s osvetlením.

Frédéric Bastiat

Vysoko váženým členom poslaneckej snemovne:

Vážený páni!

Ste na dobrej ceste. Odmietate abstraktné teórie a neprikladáte veľký význam blahobytu a nízkym cenám. Venujete sa predovšetkým starostlivosti o dobro výrobcov. Vaším práním je oslobodiť ho od zahraničnej konkurencie, alebo aby sme to vyjadrili jedným slovom, chcete docieľiť, aby **domáci trh** slúžil výhradne **domácomu priemyslu**.

Obraciam sa na vás, pretože vám ponúkame vynikajúcu príležitosť, aby ste mohli uplatniť vašu ... teraz sme však v rozpakoch, aký názov máme použiť. Vašu teóriu? To nie, nič nie je také klamné ako teória. Vašu doktrínu? Váš systém? Váš princíp? Vy však nemáte radi doktríny, máte hrôzu zo systémov a čo sa týka princípov, vy predsa vyhlasujete, že v politickej ekonómii neexistujú žiadne princípy. Použijeme preto názov: vaše praktiky – vaše praktiky bez teórie a bez princípov.

Naše priemyslové odvetvie je vystavené neznesiteľnej a nekalej konkurencii zo strany istého zahraničného rivala, ktorého výrobné podmienky pri produkcii svetla úplne zjavne prevyšujú akékoľvek naše možnosti a schopnosti, a to dokonca v takej obrovskej miere, že tento konkurent **zaplavuje** náš **domáci trh** svetlom za rozprávkovo nízke ceny; v tom okamihu, kedy sa objaví, je koniec s našim predajom, všetci spotrebitelia sa obracajú k nemu a celé jedno francúzske priemyselné odvetvie je so svojimi špecializovanými výrobnými postupmi z minúty na minútu prudko zasiahnuté totálnou stagnáciou. Tento rival a konkurent, ktorým nie je nikto iný ako **slnko**, vedie proti nám tak nemilosrdnú vojnu, až to v nás vzbudzuje reálne podozre-

nie, že ho proti nám štvie perfidný Albión (majú tam v poslednej dobe vynikajúcu diplomaciu); hlavnou indíciou pre toto podozrenie je fakt, že slnko sa chová k tomuto nafúkanému ostrovu so zvláštnou šetrnosťou, ktorú samozrejme ihneď odloží, len čo sa obráti k nám ¹.

Žiadame vás, aby ste vo svojej láskavosti prijali zákon, ktorý nariadi bezpodmienečné zamurovanie všetkých okien, vetrákov, trhlín, dierok, špárok, kukátok, zavretie a zaklincovanie všetkých vonkajších i vnútorných okeníc, ako aj zatiahnutie závesov, záclon, opôn a roliet – jedným slovom absolútne zatemnenie všetkých otvorov, dier, štrbín, trhlín, špárok a prasklín, ktorými si slnečné svetlo zvyklo bezohľadne prenikať do našich domovov, čím nekalo poškodzuje naše krásne a počestné odvetvie, o ktorom môžeme s hrdosťou prehlásiť, že poskytlo pracovné miesta robotníkom v celej našej krajine, od ktorej by bolo hrubým nevďakom, keby sa teraz nepostavila na našu stranu v tomto boji s úžasne nerovnakými podmienkami, ktoré musíme zvädzať každý deň.

Apelujeme na vašu dobrú vôľu, vážený páni poslanci, aby ste nepokladali naše požiadavky za nejakú formu satiry a nezamietli ich, aspoň dokým nevypočujete argumenty, ktoré podávame na ich podporu.

Takže najprv, pokiaľ uzavriete, ako najviac bude možné, všetky prístupy k prirodzenému svetlu a tak vytvoríte potrebu svetla umelého, nájdeme vôbec odvetvie vo Francúzsku, ktoré by v dôsledku toho nebolo stimulované?

Pokiaľ bude vo Francúzsku vyššia spotreba loja, bude potrebného viac hovädzieho dobytku a oviec

¹ Typický francúzsky Bastiatov espirit sa tu prejavuje narážkou na známe anglické hmlý; jeho ironia naviac odráža skutočnosť, že v 40. rokoch 19. storočia boli vzťahy medzi Anglickom a Francúzskom častokrát značne napäté.

a my bude svedkami zväčšenia pastvín a obhospodarovanej pôdy ako takej, a rovnako zvýšenia produkcie mäsa, vlny, kože a zvlášť hnojiva, ktoré je základom všetkého poľnohospodárskeho bohatstva.

Pokiaľ sa vo Francúzsku zvýši spotreba oleja, budeme svedkami expanzie produkcie maku, olív a repky olejnej. Tieto bohaté, avšak pôdu značne vyčerpávajúce plodiny prídu v pravý čas, aby nám umožnili so ziskom využiť nárast bonity pôdy, ktorý vznikne v dôsledku rozvoja chovu dobytka a s tým súvisiacim zvýšením produkcie hnojiva.

Naše močiare, slatiny a piesočné pláne sa pokryjú stromami bohatými na živicu. V našich horách budú početné roje včiel zbierať voňavé poklady, ktoré sa dnes bez akéhokoľvek úžitku strácajú a vyprchávajú, podobne ako kvety z ktorých pochádzajú. Nebude teda ani jedno poľnohospodárske odvetvie, ktoré by nezaznamenalo obrovský rozvoj.

Rovnako to platí o lodnej doprave. Tisíce nových lodí vyplávajú na lov veľrýb a v krátkej dobe tak budeme mať námornú flotilu, ktorá bude obhajovať česť Francúzska a stane sa pýchou každého patriota, medzi ktorých patríme aj my, nižšie podpísaní žiadatelia, obchodníci so sviečkami, atď.

A ako bude toto opatrenie vplývať na svetoznáme parížske artikly, ktoré sú tak často predmetom vášho záujmu a ochrany? Veď práve v Paríži sa bude vyrábať bronz, krištáľ, pozlátenie i jemne tepané zlato na svietidlá, lampy, lustre, kandelábre, ktoré budú svietiť v rozľahlých obchodných domoch, v porovnaní s ktorými sú tie dnešné len úbohými malými obchodíkmi.

V tých dobách už nenájde na piesočných dunách ani jedného úbohého zberača živice a ani jedného úbohého baníka v hĺbinách jeho tmavej diery, ktorí by nemali zvýšené mzdy a netešili sa rastúcemu blahobytu.

Vážení páni, nie je treba nič iné, iba aby ste sa trochu zamysleli, a hneď sa presvedčíte, že neexistuje hádam ani jediný Francúz, počnúc bohatým akcionárom Anzinskej spoločnosti² a skromným predavcom zápalek končiac, ktorému by úspech našej

2 Anzinská spoločnosť bola významným priemyselným podnikom, ktorého aktíva boli založené na ťažbe uhlia v severovýchodnom Francúzsku; v dobe, kedy Bastiat písal svoju „Petíciu“, existovala už takmer 100 rokov.

petície nezlepšil jeho hospodársku situáciu.

Predpokladáme vaše námietky, páni; ale nebude medzi nimi ani jedna jediná, ktorú by ste nenašli v tých plesnivých starých knihách spísaných obhajcami voľného obchodu. Osmelujeme sa vás vyzvať, aby ste vyslovili proti nám hocijaké slovo, ktoré sa okamžite neobrátí proti vám samotným, ako aj proti zásade, ktorou sa riadi celá vaša politika.

Poviete nám, že toto protekcionistické opatrenie síce môže priniesť zisk nám, avšak celé Francúzsko ako celok nezíska, pretože spotrebiteľ bude musieť hradiť náklady?

My máme na to pripravenú odpoveď:

Vy už nemáte žiadne právo dovoľávať sa záujmov spotrebiteľa. Keď niekedy nastal rozpor medzi jeho záujmami a záujmami výrobcov, obetovali ste spotrebiteľa doteraz za každých okolností. Robili ste to kvôli **podpore priemyslu a zvyšovaniu zamestnanosti**. Z rovnakého dôvodu je vašou povinnosťou urobiť to i teraz.

Skutočne, vy sami ste predpokladali túto námietku. Keď vám bolo povedané, že voľný dovoz železa, uhlia, obilia a textilu je v záujme spotrebiteľa, odpovedali ste: „Áno. Ale je v záujme výrobcu, aby bol tento dovoz zakázaný.“ – Brilantné! Je teda isté, že ak je v záujme spotrebiteľa, aby mal prístup k prirodzenému svetlu, tak naopak v záujme výrobcov je, aby bol tento prístup spotrebiteľom znemožnený zákazom.

„Ale,“ môžete ešte povedať, „výrobca a spotrebiteľ sú jednou a tou istou osobou. Ak výrobca profituje z ochranných opatrení, tak rovnako umožní prosperovať sedliakovi. A naopak, ak prosperuje poľnohospodárstvo, otvára sa tým odbyt pre priemyslové výrobky.“ Brilantné! Ak nám udelíte monopol na produkciu svetla počas dňa, tak okamžite začneme nakupovať veľké množstvo loja, uhlia, oleja, živice, vosku, alkoholu, striebra, železa, bronzu a krištáľu, aby sme náš priemysel zásobovali surovinami; a okrem toho ak my spolu s našimi početnými dodávateľmi zbohatneme, zvýši sa tým ohromne naša spotreba, a staneme sa tak žriedlom prosperity pre všetky odvetvia domáceho priemyslu.

A čo ak poviete, že slnečné svetlo je dar, ktorý nám dobrotvivá príroda poskytuje zadarmo a že odmiet-

nuť takýto dar neznamena nič inšie než odmietat bohatstvo ako také pod zámienkou stimulácie rozvoja prostriedkov, ktorými sa toto svetlo získava?

Ak zaujmete túto pozíciu, zasadíte tým smrteľný úder svojej vlastnej politike; nestrácajte zo zretela, že doposiaľ ste zamedzovali dovozu zahraničného tovaru, **pretože a nakoľko** sa tento tovar svojím charakterom podobal daru, ktorý dostávame zadarmo. K tomu, aby ste vypočuli požiadavky monopolistov, máte iba **polovičnú motiváciu**, zatiaľ čo k tomu, aby ste vyhovelí našej žiadosti, máte **motiváciu dokonalejšiu**, pretože táto žiadosť je v **dokonalnej** zhode s politikou, ktorú robíte; a **založiť** vaše zamietnutie našej žiadosti iba na tej skutočnosti, že naša žiadosť má pevnejší **základ** ako iné požiadavky, by znamenalo to isté ako stanoviť rovnicu $(+) \times (+) = (-)$; inými slovami by to znamenalo vršiť **absurditu** na **absurditu**.

K tomu, aby bol výrobok vyrobený, je nutná súčinnosť ľudskej práce a prírody, pričom vzájomná proporcia medzi týmito činiteľmi závisí vždy na konkrétnej krajine a na príslušných klimatických pomeroch. Časť, ktorá je príspevkom prírody, je vždy poskytovaná zadarmo, zatiaľ čo časť, ku ktorej prispieva ľudská práca, je práve tým činiteľom, ktorý je zdrojom hodnoty a za ktorý je nutné platiť.

Ak sa pomaranč, ktorý k nám prichádza z Lisabonu, predáva o polovicu lacnejšie ako pomaranč z Paríža, tak je to spôsobené tou skutočnosťou, že prírodné teplo, ktoré je ako také bezplatné, robí v prospech lisabonského pomaranča to, čoho môžu parížski pestovatelia dosiahnuť len za pomoci umeleho vykurovania, za ktoré sa musí samozrejme platiť.

Môžeme teda povedať, že keď sa k nám dovezie pomaranč z Portugalska, tak ho dostávame spoločne zadarmo, alebo inými slovami, že jeho **cena je polovičná** v porovnaní s pomarančmi vypestovanými v Paríži.

A práve jeho **napolbezplatnosť** (ospravedlňujeme sa za toto slovo) spôsobuje, že presadzujete zákaz jeho dovozu. Hovoríte: „Ako môžu francúzski výrobcovia vzdorovať zahraničnej konkurencii, keď sú nútení vykonať všetku prácu, zatiaľ čo výrobcom zo zahraničia postačuje, aby vykonali iba jej polovi-

cu, pretože o tu druhú sa postará slnko?“ Avšak ak vás ona **napolbezplatnosť** nejakého produktu vedie k snahe vylúčiť ho z konkurencie ochranným opatrením či clom, tak potom ako je možné, že úplná **bezplatnosť** u iného produktu vás vedie k tomu, aby ste mu umožnili účasť v konkurenčnom boji? Budto teda nie ste úplne dôslední vo svojej logike, alebo by ste potom, čo z konkurencie vylúčíte napolbezplatnosť, mali z nej vylúčiť a fortiori a s dvojnásobnou horlivosťou taktiež onú úplnú bezplatnosť.

Povedzme to ešte raz: keď k nám nejaký výrobok – uhlie, železo, obilie alebo textil – prichádza zo zahraničia a keď ho môžeme získať s menším množstvom práce, ako keby sme ho sami vyrobili, tak príslušný rozdiel nie je nič iného než **dar**, ktorý dostávame **bezplatne**. Veľkosť tohto daru je úmerná výške daného rozdielu. Je to štvrtina, polovica alebo tri štvrtiny z hodnoty produktu – pokiaľ od nás cudzí výrobca požaduje štvrtinu, polovicu alebo tri štvrtiny toho, čo musíme zaplatiť, keď si kúpime rovnaký produkt vyrobený u nás doma. Tento dar rovnako môže byť taký veľký, že sa ním pokryje celá hodnota produktu: vtedy sa ten, kto nám produkt ponúka, stáva darcom, ktorý od nás nič nepožaduje, a to je práve prípad slnka, ktoré nás bezplatne obdarúva svetlom. Otázka, ktorú vám teraz rýdzo formálne kladieme, a na ktorú chceme poznať odpoveď, znie: Čo chcete pre Francúzsko – dobročinné bezplatné spotrebovávanie alebo výrobu, ktorá síce musí byť zaplatená, ale podľa nášho názoru je i beztak výhodnejšia? Zvoľte si jednu z týchto alternatív, ale riadte sa logikou; pretože pokiaľ ochraňujete domáci trh – a vy tak skutočne robíte – pred zahraničným uhlím, železom, obilím a textilom a vaša rozhodnosť pritom rastie **v priamej úmere** k tomu, ako sa ceny tohto tovaru **približujú k nule**, tak len uvážte, aká by to bola nedôslednosť, keby ste povolili prístup slnečnému svetlu, ktorého cena **je rovná nule** po celý boží deň?

* * *

Petícia výrobcov sviečok, ktorú ste práve dočítali, je zničujúcou argumentáciou proti oponentom slobodného obchodu a proti zástancom protekcionistických vládnych opatrení, ktoré majú obmedzovať

slobodný obchod a dovoz tovarov. Fréderick Bastiat v tomto diele doťahuje do dôslednosti najčastejšie používané argumenty protekcionistov a dokazuje tým ich nezmyselnosť. Ako povedal americký ekonóm Henry Hazlitt, Petícia výrobcov sviečok je „... zábleskom rýdzeho génia, je to reductio ad absurdum, ktorú už nikdy nikto neprekoná a ktorá sama o sebe postačuje k tomu, aby zaistila Bastiatovi nesmrteľnú slávu medzi ekonómami.“

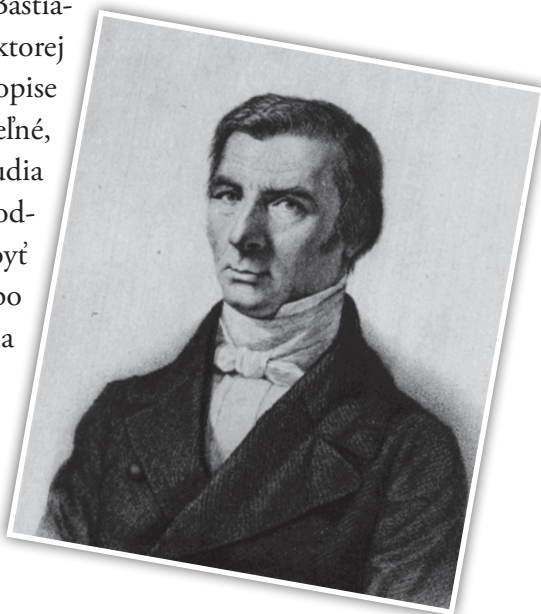
* * *

Štát je veľká fikcia, prostredníctvom ktorej sa každý pokúša žiť na útraty všetkých ostatných.

Frédéric Bastiat (1848)

Frédéric Bastiat sa narodil v roku 1801 v Bayonne, v malom provinčnom mestečku na francúzskej strane Pyrenej. Bastiat bol významným obhajcom osobnej slobody jednotlivca a snažil sa o presadenie liberálneho štátu s minimálnymi zásahmi do hospodárstva.

Je autorom mnohých článkov, esejí a kníh. V českom jazyku vyšla v roku 1998 o Bastiatovi kniha „Čo je a čo nie je vidieť“, ktorej základná myšlienka je založená na popise toho, že štátne zásahy, ktoré sú viditeľné, pútajú davy ľudí. Tým, čo však už ľudia nevidia je, že každá takáto politická podpora určitej lobistickej skupine musí byť zaplatená buď zvýšenými daňami alebo umelo zvýšenými cenami, ktoré musia bežní občania uhradiť.





Medzinárodný obchod

Trhový systém nie je ničím riadený. Trh nie je žiadna skutočná entita, žiaden organizovaný systém, neriadi ho žiaden človek, ani žiaden počítač. Trh je len mechanizmom, prostredníctvom ktorého rôzni ľudia sledujú svoje vlastné, osobné, egoistické záujmy.

Napriek tomuto egoizmu však trh funguje v prospech celej spoločnosti a trhová ekonomika je tým najlepším zo všetkých možných spoločenských zriadení. Ako je však možné, že spoločnosť egoistov smeruje k dosahovaniu spoločenského záujmu?

Tým, čo zladuje naše individuálne, egoistické záujmy so spoločným záujmom, je (ako by povedal praotec ekonómie Adam Smith) neviditeľná ruka trhu. Tá smeruje naše sebecké správanie sa tak, že sa v konečnom dôsledku správame v spoločnom záujme nás všetkých.

Nie je to láskavosť mäsiara, pivovarníka či pekára, ktorým vďačíme za to, že máme svoj obed, ale ich zreteľ na vlastný záujem. Nespoliehame sa na ich ľudskosť, ale na ich sebalásku, a nezdôrazňujeme im naše potreby, ale výhody, ktoré plynú im samým.
Adam Smith, *Bohatstvo národov* (1776)

Podmienkou však je, aby ľudia mohli na trhoch vstupovať do dobrovoľných a slobodných výmenných vzťahov.

Dobrovoľná výmena vždy zvyšuje blahobyť oboch zúčastnených strán – inak by sa jej predsa nezúčastňovali.

Je preto logické, že všetko, čo bráni slobodnej výmene ľudí, zhoršuje ich situáciu, a je teda v rozpore so spoločným záujmom.

Ak dvaja ľudia (dve firmy, dve krajiny) uskutočnia dobrovoľný obchod (výmenu), znamená to, že každý z nich získa viac, než je preňho hodnota veci, ktorej sa vzdáva. Inak by totiž výmena pre nich nemala zmysel a neuskutočnili by ju.

Dobrovoľná výmena môže zväčšiť bohatstvo sama o sebe, dokonca aj bez toho, aby sa zmenilo celkové množstvo statkov. **Meradlom bohatstva totiž nie je množstvo statkov, ale uspokojenie, ktoré z nich plynie.** Slobodná výmena umožňuje zvyšovať uspokojenie plynúce zo statkov a tým zvyšuje blahobyť a bohatstvo spoločnosti.

Petra a Pavol sú spolužiaci. Obaja žijú v rodinných domoch, ku ktorým patria malé ovocné sady. Petrini rodičia na svojej záhrade pestujú hrozno, Pavlovi zasa broskyne. Každá rodina dosahuje úrodu 200 kíl ovocia.

Keď Petra so svojimi rodičmi zjedia sté kilo hrozna, ktoré sa im urodilo, nemôžu už bobule ani cítiť. Rovnako sú na tom Pavol a jeho rodičia – prvých sto kíl broskýň zjedli, zavarili, rozдали, narobili z nich lekvár, a teraz už broskyne nemôžu ani cítiť.

Petra a Pavol sa teda dohodnú na výmene: vymenia sto kíl broskýň za sto kíl hrozna. Petrina aj Pavlova rodina tým zvýšili svoje uspokojenie. Inými slovami: obe rodiny zväčšili svoje bohatstvo a zvýšili svoj blahobyť.

Aj bez zvýšenia množstva statkov sa zvýšil blahobyť Petriny i Pavlovej rodiny.

Niektorí ľudia si myslia, že urobiť výhodný obchod je možné len vtedy, ak jeden človek oberie toho druhého. To ale nie je pravda. Obchod nie je ako kartová hra, v ktorej ak jeden zvíťazí, druhý prehráva. Ak sa ľudia špecializujú podľa absolútnych alebo komparatívnych výhod, zarobia na tom obaja.

Vytváranie prekážok slobodnej výmene a slobodnému obchodu – takzvané ochranárstvo či protekcionizmus, naopak blahobyť vždy znižujú. Vlády uplatňujúce protekcionistickú politiku ochudobňujú samé seba, keď sa zriekajú možností, ktoré im medzinárodná deľba práce prináša.

Napriek tomu, že ekonómovia vysvetľujú výhody slobodného obchodu, politici často volia protekcio-



nistickú obchodnú politiku – prijímajú ochrannárske opatrenia, ktorými slobodný obchod obmedzujú. Znižujú tým blahobyť celej spoločnosti.

Ich najčastejším dôvodom je obava z nezamestnanosti: z ekonomického hľadiska by napríklad pre Slovensko bolo možno výhodnejšie dovážať uhlie z Ukrajiny, pretože je za nižšiu cenu, než stojí vyťažiť uhlie na Slovensku. Za dovoz ukrajinského uhlia by Slovensko zaplatilo svojim vývozom – napríklad mliekom a maslom. Z ekonomického pohľadu by šlo o výhodnú výmenu: Slovensko vie lacnejšie produkovať mliečne produkty, Ukrajina vie lacnejšie produkovať uhlie – obe krajiny by zarobili. Avšak slovenskí baníci sa ťažko prekvalifikujú na farmárov a dojičov a obava zo zatvorenia slovenských uhľových baní je pre politikov dosť silná na to, aby na dovoz uhlia uvalili clá.

Tento argument však nie je platný, pretože za udržané pracovné miesta baníkov slovenská ekonomika platí stratenými pracovnými miestami výrobcov mlieka a masla, ktoré nevzniknú, pretože sa nezrealizuje tento slobodný obchod. Lenže zatiaľ čo stratené pracovné miesta baníkov by bolo vidieť, nevzniknuté pracovné miesta mliekárov nikto nevidí. Pre politikov je preto niekedy výhodné populisticky presadzovať ochrannárske opatrenia namiesto slobodného obchodu.

Ochrannárske opatrenia delíme na viditeľné a na neviditeľné. Viditeľnými prekážkami voľného obchodu sú rôzne clá, dovozné kvóty, a podobne. Neviditeľnými prekážkami voľného obchodu sú rôzne požiadavky na kvalitu výrobkov, certifikáty, normy, licencie, vývozné dotácie a subvencie vývozu.

DOMÁCA ÚLOHA

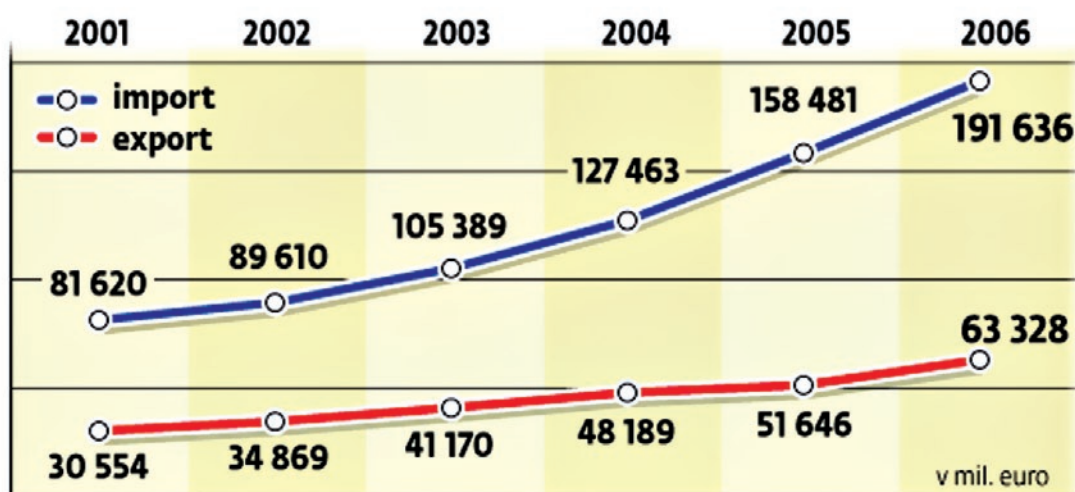


Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna úloha. Môžete si však prečítať esej „Petícia výrobcov sviečok“ od francúzskeho ekonóma Fréderica Bastiata.

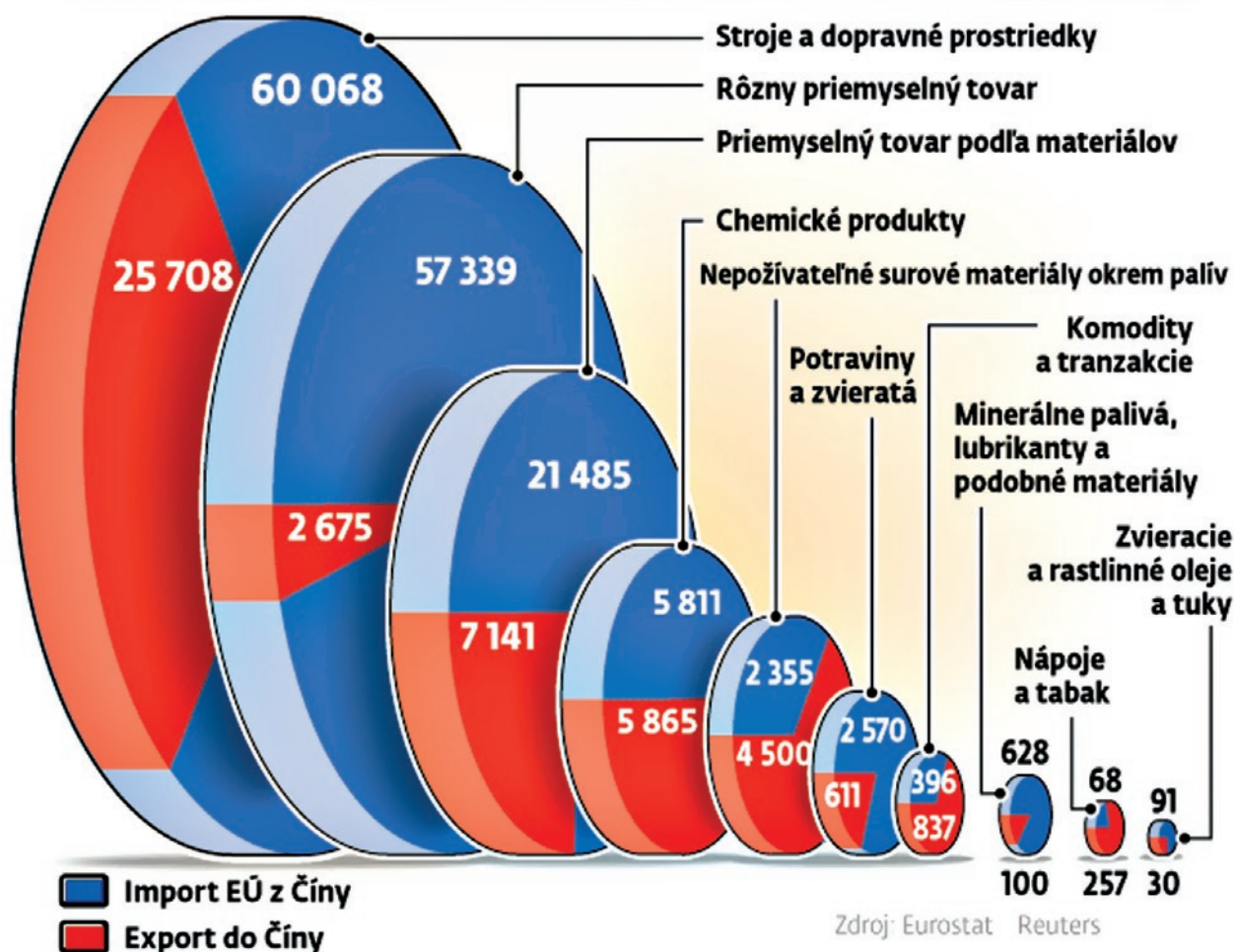
POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia nie su zadané.



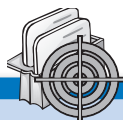
Obchod EÚ s Čínou v roku 2006 (v mil. euro)



Zdroj: <http://www.sme.sk/c/3608413/Obchod-EU-Cina.html>

Špecializácia a kooperácia – absolútne výhody

CIEĽ LEKCIE



Prostredníctvom ekonomickej hry žiaci na vlastných skúsenostiach pochopia, že dobrovoľná výmena zvyšuje uspokojenie ľudí. Žiaci sa naučia, že špecializácia môže prebiehať na základe absolútnych alebo komparatívnych výhod, a že vďaka dobrovoľnej výmene rastie bohatstvo jednotlivcov a spoločnosti.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Na dobrovoľnej výmene získavajú vždy kupujúci aj predávajúci - obaja sú po výmene (obchode) bohatší, obaja sú na tom lepšie ako pred výmenou. Výmena umožňuje výrobcovi, aby sa špecializoval, a tým zvyšuje ich produkčné schopnosti bez toho, aby museli zvýšiť vstupy výrobných faktorov (práca, pôda, kapitál). Špecializácia môže byť založená na absolútnej, ale aj na komparatívnej výhode. Absolútna výhoda znamená, že je krajina v niečom lepšia než iné krajiny. Slobodný medzinárodný obchod umožňuje medzinárodnú špecializáciu a prináša prospech všetkým krajinám, ktoré sa ho zúčastňujú. Naopak, ochranárstvo (protekciónizmus) poškodzuje najviac krajiny, ktoré túto politiku uskutočňujú a samé sa vzdávajú výhod, ktoré prináša medzinárodná deľba práce.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

27

ZÁKLADNÉ POJMY



- bohatstvo
- absolútna výhoda
- komparatívna výhoda
- slobodný (voľný) obchod
- ochranárstvo (protekciónizmus)

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- pomôcka „Záznam o obchodovaní“
- zadanie pre hru „Obchod a špecializácia“
- 3 sady papierov pre označenie žiakov

Metódy

- výklad
- diskusia
- ekonomická hra

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Opakovanie 5
2. Ekonomická hra „Obchod a špecializácia“ 30
3. Výklad a zhrnutie..... 10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia
Cvičná firma



Dobrovoľná výmena vždy zvyšuje blahobyt oboch zúčastnených strán – inak by sa jej predsa nezúčastňovali. Je preto logické, že všetko, čo bráni slobodnej výmene ľudí, zhoršuje ich situáciu, a je teda v rozpore so spoločným záujmom. Napriek tomu, že ekonómovia vysvetľujú výhody slobodného obchodu, politici často volia protekcionistickú obchodnú politiku – prijímajú ochranné opatrenia, ktorými slobodný obchod obmedzujú. Znižujú tým blahobyt celej spoločnosti.

Dobrovoľná výmena môže zväčšiť bohatstvo sama o sebe, dokonca aj bez toho, aby sa zmenilo celkové množstvo statkov. Meradlom bohatstva totiž nie je množstvo statkov, ale uspokojenie, ktoré z nich plynie. Slobodná výmena umožňuje zvyšovať uspokojenie, plynúce zo statkov, a tým zvyšuje blahobyt a bohatstvo spoločnosti.

Ak dvaja ľudia (dve firmy, dve krajiny) uskutočnia dobrovoľný obchod (výmenu), znamená to, že každý z nich získa viac, než je preňho hodnota veci, ktorej sa vzdáva. Inak by to totiž výmena pre nich nemala zmysel a neuskutočnili by ju.

Dobrovoľná výmena umožňuje zvýšiť blahobyt bez toho, aby sa zvýšilo množstvo statkov. Spomeňte si na príklad Petry a Pavla z predchádzajúcej lekcie, ktorých rodičia majú dva ovocné sady. Výmenou hrozna za broskyne sa zvýšilo uspokojenie oboch rodín aj bez toho, aby vypestovali viac ovocia.

Dobrovoľná výmena však umožňuje aj zvýšiť množstvo statkov bez toho, aby sa zvýšilo množstvo použitých výrobných faktorov – pretože umožňuje výrobcovi, aby sa špecializoval a potom si svoje výrobky navzájom vymieňali.

Niektorí ľudia si myslia, že urobiť výhodný obchod je možné len vtedy, ak jeden človek oboje toho druhého. To ale nie je pravda. Obchod nie je ako kartová hra, v ktorej ak jeden zvíťazí, druhý prehráva. Ak sa ľudia špecializujú podľa absolútnych alebo komparatívnych výhod, zarobia na tom obaja.

Pri pokri, mariáši či rulete je na hráčskom stole stále rovnaká kôпка peňazí a hráči sa o ňu len preťahujú. Ale obchod založený na špecializácii túto

„kôпку bohatstva“ zväčšuje. Špecializácia a výmena zväčšujú bohatstvo, pretože umožňujú, aby sa ľudia špecializovali na to, v čom sú lepší.

Špecializácia a výmena môžu byť založené na absolútnych alebo na komparatívnych výhodách.

Absolútna výhoda znamená, že človek (firma, krajina) je v niečom lepšia ako iní ľudia (firmy, krajiny).

Rezne a šaláty – príklad na špecializáciu na základe absolútnej výhody

Petra a Pavol z predchádzajúceho príkladu dokončili strednú školu a otvorili si vo svojom mestečku malú reštauráciu. Svojim hosťom ponúkajú rezne a šaláty. Pavol dokáže za hodinu urobiť 10 rezňov a 6 šalátov. Petra dokáže za hodinu urobiť 6 rezňov a 10 šalátov. Každý z nich je jednoducho viac zručný na prípravu iného pokrmu.

Predpokladajme, že v reštaurácii pracujú osem hodín a každý z nich robí polovicu času rezne a druhú polovicu času šaláty. V takom prípade dokáže Pavol za deň urobiť 40 rezňov a 24 šalátov, Petra dokáže za deň urobiť 24 rezňov a 40 šalátov. Dohromady teda urobia za deň 64 rezňov a 64 šalátov.

Potom dostanú nápad, že by sa mohli špecializovať na to, čo im ide lepšie. Pavol bude celý deň robiť len rezne a Petra bude celý deň robiť len šaláty. Pavol za celý deň urobí 80 rezňov a Petra za celý deň urobí 80 šalátov. Dohromady teda urobia o 16 rezňov a o 16 šalátov viac, než predtým.

Všimnite si, že tento prírastok bol dosiahnutý výlučne špecializáciou. Petra aj Pavol pracujú stále iba osem hodín – nie dlhšie než predtým. Napriek tomu vďaka špecializácii dokážu vyrobiť viac rezňov i šalátov.

V našom príklade teda mala Petra absolútnu výhodu vo výrobe šalátov a Pavol mal absolútnu výhodu vo výrobe rezňov.

Ak si za Petru dosadíte Európsku úniu, za šaláty pšenicu, za Pavla Saudskú Arábiu a za rezne ropu, zistíte, že EÚ môže obchodovať so Saudskou Arábiou a vymieňať pšenicu za ropu. Na takomto obchode by obe krajiny zarobili – v Európe sa viac

oplatí pestovať poľnohospodárske plodiny, vďaka lepšej klíme, a Blízky východ zasa leží na ropnom poli, ktoré chýba Európe. Slobodná výmena a slobodný obchod umožňujú vďaka špecializácii a deľbe práce zvyšovať blahobyť všetkých ľudí na svete.

Slobodný obchod však nie je výhodný iba vtedy, ak platí, že každý z obchodujúcich je v niečom lepší, než ten druhý. Čo sa stane, ak je niekto vo všetkom lepší a druhý vo všetkom horší? Bude pre nich stále výhodné špecializovať sa a vymieňať? Odpoveď znie áno – ak sa špecializujú na základe komparatívnej výhody. Tento výklad je predmetom nasledujúcej lekcie (číslo 28).



Metodický úvod:

Táto lekcia nadväzuje na predchádzajúcu lekciiu číslo 26 – Medzinárodný obchod.

Na vysvetlenie problematiky absolútnej a komparatívnej výhody je určená hra „Obchod a špecializácia“. Cieľom tejto hry je dokázať žiakom, že výmena zväčšuje naše bohatstvo, dokonca i bez zvýšenia výroby. Potrebujete na ňu dve vyučovacie hodiny. Preto sme problematiku absolútnej a komparatívnej výhody rozdelili do dvoch lekcí – do tejto a do nadväzujúcej lekcii číslo 28, venovanej komparatívnej výhode.

Odporúčame vo vyučovacom procese využiť obe tieto lekcii – túto lekciiu a lekciiu číslo 28, nakoľko teória, poznámky pre žiakov, ako aj samotná náplň hodiny (ekonomická hra) sú pre obe hodiny rovnaké a nadväzujú na seba. Podstata komparatívnej výhody je veľmi zložitá na pochopenie, žiaci potrebujú rozdielny čas pre riešenie úloh. Najvhodnejším postupom je zadať žiakom na konci tejto lekcii domácu úlohu a na nasledujúcej hodine podľa lekcii 28 v škole urobiť spoločný záver.

Prednosti voľného obchodu môžete zdôrazniť prostredníctvom rôznych príkladov z minulosti (napríklad Čína a Hongkong – kým Hongkong už desaťročia patrí medzi najrozvinutejšie ekonomiky sveta, Čína zažíva silný hospodársky rast až v dnešných dňoch, keď dokázala zaviesť niekoľko liberalizačných opatrení). Množstvo aktuálnych tém je možné nájsť v dennej tlači a využiť ich pri diskusii.

1. Hodinu začnite rozhovorom so žiakmi.

Skúsme si zhrnúť poznatky, ku ktorým sme dospeli počas hodiny o medzinárodnom obchode.

- bohatstvo nemeríme množstvom statkov, ale uspokojením, ktoré z nich plynie,
- dobrovoľná výmena obohacuje všetkých jej účastníkov,
- čím väčší trh, tým väčšia možnosť zvýšiť uspokojenie,
- je treba dodržiavať pravidlá – rešpektovať súkromné vlastníctvo a slobodné rozhodnutie jednotlivca.

Dnes si dokážeme, že výmena – obchodovanie – dokáže zväčšiť množstvo statkov aj bez toho, aby sme museli použiť viac výrobných faktorov (práce, kapitálu, prírodných zdrojov). Zahrajme si ďalšiu hru, ktorá sa volá „Obchod a špecializácia“.

2. Povedzte žiakom, aby sa rozdelili na tri rovnako veľké skupiny.

Prvá skupina žiakov bude predstavovať farmárov, ktorí vyrábajú potraviny.

Druhá skupina žiakov bude predstavovať krajčírov, vyrábajúcich odevy.

Tretia skupina žiakov bude predstavovať stavbárov, vyrábajúcich budovy.

Okrem svojho povolania (farmár, krajčír alebo stavbár) je však každý zo žiakov zároveň aj spotrebiteľom, a pre svoj život potrebuje všetky tri výrobky – potraviny, odevy, aj budovy.

Každý žiak má možnosť vyrábať naraz všetky tri produkty, no v takom prípade je jeho produktivita pri výrobe každého z nich nízka.

Žiak, ktorý sa nešpecializuje a vyrába všetky tri produkty, vyrobí 100 jednotiek potravín, 100 jednotiek odevov a 100 jednotiek budov. To mu síce umožní prežiť, no jeho bohatstvo sa nezvýši.

Ak sa však žiak bude špecializovať na „svoj“ produkt (napríklad farmár na potraviny), je schopný vyrobiť až 600 jednotiek tohto produktu.

3. Povedzte žiakom, že na prežitie v každom kole každý žiak potrebuje 100 jednotiek potravín, 100 jednotiek odevov a 100 jednotiek budov.

Ak teda chcú žiaci zväčšiť svoje bohatstvo, musia obchodovať s ostatnými. Žiak, ktorý bude na trhu úspešný, zväčší svoje bohatstvo a blahobyť. Ak však neuspeje, a nezaistí si všetky potrebné produkty, vypadáva z hry.

4. Zahrajte si so žiakmi niekoľko kôl hry, podľa vašich časových možností.

Do každého kola nastupujú žiaci s rovnakými podmienkami a v každom kole si vypočítajú svoj zisk.

Napríklad Peter je farmár. Rozhodol sa špecializovať, vyrobil 600 jednotiek potravín. Aby uspokojil svoje potreby, vymenil s Evou 100 jednotiek potravín za 100 jednotiek odevov, s Karolom vymenil 150 jednotiek potravín za 100 jednotiek budov. Na konci kola má uspokojené svoje potreby (100 jednotiek každého produktu), a navyše mu ešte zostalo 250 jednotiek.

Nechajte žiakov obchodovať a „handrkovať“ sa v každom kole. Určitá živelnosť je pri tejto hre nevyhnutná a určite spolu zažijete mnoho vtipných situácií.

5. Na konci hry urobte so žiakmi diskutujte o jej záveroch.

- Čo sa stane, ak sa nikto nebude chcieť špecializovať?
Vlastne nič, všetci prežijú, ale nikto nezbohatne.
- Je dôležité dosiahnuť viac, ako je potrebné len k samotnému prežitiu?
Áno – ľudské potreby sú predsa neobmedzené.
- Chcú to všetci?
Nie – niektorí žiaci sa rozhodli nešpecializovať; možno preto, že sa chceli vyhnúť závislosti na druhých.
- Sú všetci rovnako bohatí?
Nie – úspech na trhu závisí od množstva rôznych faktorov.
- Majú v skutočnosti všetci rovnaké podmienky pri výrobe produktov?
Nie, nemajú, niektorí sú šťastím a schopnosťami obdarení viac, než iní.
- V našej hre ste sa náhodne rozdelili na tri skupiny výrobcov. V reálnom živote sa asi budete špecializovať podľa toho, v čom ste lepší ako vaši kamaráti – ekonomicky povedané, podľa toho, v čom máte pred ostatnými absolútnu výhodu.
Na čom závisí to, či ste napríklad najlepším pisárom na počítači na vašej škole?
Môže to byť dané talentom, vôľou – koľko hodín denne cvičíme, ambíciami – niekto sa chce stať svetovým majstrom v písaní na stroji. Závisí to aj na tom, či niekto má doma počítač a má tak možnosť cvičiť písanie alebo programovanie, aký kvalitný je tento počítač, či má v rodine vytvorené podmienky, a podobne.

- Vidíte, že faktorov ovplyvňujúcich špecializáciu je veľa. Čo má ešte vplyv na špecializáciu firiem a krajiny?

Vybavenosť výrobnými faktormi a prírodnými podmienkami.

6. Na konci hodiny zhrňte učivo a zadajte žiakom domácu úlohu.

Pri zhrnutí učiva môžete použiť príklad reštaurácie Petry a Pavla, uvedený v teoretickom úvode i v poznámkach pre žiakov (ktoré im zároveň môžete rozdať).

Na domácu úlohu nechajte žiakov, aby každý z nich spísal tri činnosti, v ktorých je podľa svojho názoru lepší ako jeho sused v lavici a tri činnosti, v ktorých je jeho sused lepší než on/ona. Upozornite žiakov, že na začiatku nasledujúcej hodiny si svoje názory porovnajú.



Záznam o obchodovaní

Pokyny:

Si kvalifikovaným
(farmárom, krajčírom alebo stavbárom).

V každom kole to môžeš využiť a vyrobiť 600 jednotiek
(potravín, odevov alebo budov, podľa kvalifikácie).

Namiesto toho sa však môžeš rozhodnúť vyrobiť naraz 100 jednotiek potravín, 100 jednotiek odevov a 100 jednotiek budov.

O tom, čo budeš vyrábať, sa musíš rozhodnúť pred začiatkom každého kola hry. Na prežitie potrebuješ mať na konci každého kola najmenej po 100 jednotiek z každého druhu výrobku (potravín, odevov aj budov).

Ak nezískaš najmenej 100 jednotiek z každej z týchto troch položiek, zomrieš – vypadávaš z hry.

Ak sa teda rozhodneš vyrábať len pre seba, budeš vždy schopný vyrobiť dostatok tovarov na to, aby si pokryl svoje vlastné základné potreby. Nič ti však nezvýši a nezväčší sa tvoje bohatstvo.

Môžeš si však zvoliť výrobu toho, čo so svojou kvalifikáciou vyrábaš najlepšie. Svoj produkt potom môžeš so spolužiakmi vymieňať za ich produkty, ktoré budeš potrebovať. Na obchodovanie môžeš využiť všetko, čo

vyrobíš nad rámec svojich základných potrieb, a tak môžeš zvyšovať svoju životnú úroveň.

Cieľom hry je získať najväčšiu možnú životnú úroveň zodpovedajúcu tvojim schopnostiam.

Na prvý riadok tabuľky zaznamenaj svoju pôvodnú výrobu, na nasledujúce riadky potom zaznamenaj svoje obchody.

Príklad: Ak si farmárom a rozhodneš sa špecializovať na výrobu 600 jednotiek potravín, napíš 600 do stĺpca Potraviny na prvý riadok.

Povedzme, že potom vymeniš 100 jednotiek potravín s Andreou za 100 jednotiek budov. Na druhom riadku teda odpočítaj 100 od stĺpca Potraviny a pridaj 100 do stĺpca Budovy.

Povedzme, že potom vymeniš 150 jednotiek potravín za 100 jednotiek odevov s Tomášom. Odpočítaj preto 150 od stĺpca Potraviny a pripočítaj 100 do stĺpca Odevy.

Na záver každého kola odpočítaj 100 od každého stĺpca, aby si tím pokryl svoje základné životné potreby.

V prípade, že je niektorý stĺpec záporný, si mŕtvý a vypadávaš z hry.

Ak si zostal v hre, vypočítaj si svoj čistý zisk za kolo spočítaním čistého zisku za potraviny, za odevy a za budovy. Žiak s najvyšším čistým ziskom dosiahne najvyššiu životnú úroveň a vyhráva kolo.

PRÍKLAD ZÁZNAMU VÝMENY

Transakcia	Potraviny	Budovy	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:	600			
2. Obchod s Andreou:	-100	100		
3. Obchod s Tomášom:	-150		100	
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
5. Čistý zisk:	250	0	0	250

1. kolo

Transakcia	Potraviny	Budovy	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:				
2. Obchod s				
3. Obchod s				
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
5. Čistý zisk:				

Tabuľky pre ďalšie kolá hry sú na druhej strane tohto listu.

2. kolo

Transakcia	Potraviny	Budovy	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:				
2. Obchod s				
3. Obchod s				
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
5. Čistý zisk:				

3. kolo

Transakcia	Potraviny	Budovy	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:				
2. Obchod s				
3. Obchod s				
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
5. Čistý zisk:				

4. kolo

Transakcia	Potraviny	Budovy	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:				
2. Obchod s				
3. Obchod s				
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
5. Čistý zisk:				

1. kolo

Transakcia	Potraviny	Budovy	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:				
2. Obchod s				
3. Obchod s				
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
5. Čistý zisk:				

5. kolo

Transakcia	Potraviny	Budovy	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:				
2. Obchod s				
3. Obchod s				
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
5. Čistý zisk:				

6. kolo

Transakcia	Potraviny	Budovy	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:				
2. Obchod s				
3. Obchod s				
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
5. Čistý zisk:				

Rovnaké tabuľky si pre ďalšie kolá hry môžeš vytvoriť na čistý papier.



Špecializácia a kooperácia

Čo už o obchode viete:

- Dobrovoľná výmena vždy zvyšuje blahobyt oboch zúčastnených strán – inak by sa jej predsa nezúčastňovali.
- Je preto logické, že všetko, čo bráni slobodnej výmene ľudí, zhoršuje ich situáciu, a je teda v rozpore so spoločným záujmom.
- Napriek tomu, že ekonómovia vysvetľujú výhody slobodného obchodu, politici často volia protekcionistickú obchodnú politiku – prijímajú ochranné opatrenia, ktorými slobodný obchod obmedzujú. Znižujú tým blahobyt celej spoločnosti.
- **Dobrovoľná výmena môže zväčšiť bohatstvo sama o sebe, dokonca aj bez toho, aby sa zmenilo celkové množstvo statkov. Meradlom bohatstva totiž nie je množstvo statkov, ale uspokojenie, ktoré z nich plynie.**
- Dobrovoľná výmena umožňuje zvýšiť blahobyt bez toho, aby sa zvýšilo množstvo statkov. Slobodná výmena totiž umožňuje zvyšovať uspokojenie, plynúce zo statkov, a tým zvyšuje blahobyt a bohatstvo celej spoločnosti.

Ak dvaja ľudia (dve firmy, dve krajiny) uskutočnia dobrovoľný obchod (výmenu), znamená to, že každý z nich získa viac, než je preňho hodnota veci, ktorej sa vzdáva. Inak by totiž výmena pre nich nemala zmysel a neuskutočnili by ju.

Špecializácia na základe absolútnych výhod

Dobrovoľná výmena však umožňuje aj zvýšiť množstvo statkov bez toho, aby sa zvýšilo množstvo použitých výrobných faktorov – pretože umožňuje výrobcom, aby sa špecializovali a potom si svoje výrobky navzájom vymieňali.

Špecializácia a výmena môžu byť založené na absolútnych alebo na komparatívnych výhodách.

Absolútna výhoda znamená, že človek (firma, krajina) je v niečom lepšia ako iní ľudia (firmy, krajiny).

Rezne a šaláty – príklad na špecializáciu na základe absolútnej výhody

Petra a Pavol z predchádzajúceho príkladu dokončili strednú školu a otvorili si vo svojom mestečku malú reštauráciu. Svojim hosťom ponúkajú rezne a šaláty. Pavol dokáže za hodinu urobiť 10 rezňov a 6 šalátov. Petra dokáže za hodinu urobiť 6 rezňov a 10 šalátov. Každý z nich je jednoducho viac zručný na prípravu iného pokrmu.

Predpokladajme, že v reštaurácii pracujú osem hodín a každý z nich robí polovicu času rezne a druhú polovicu času šaláty. V takom prípade dokáže Pavol za deň urobiť 40 rezňov a 24 šalátov, Petra dokáže za deň urobiť 24 rezňov a 40 šalátov. Dohromady teda urobia za deň 64 rezňov a 64 šalátov.

Potom dostanú nápad, že by sa mohli špecializovať na to, čo im ide lepšie. Pavol bude celý deň robiť len rezne a Petra bude celý deň robiť len šaláty. Pavol za celý deň urobí 80 rezňov a Petra za celý deň urobí 80 šalátov. Dohromady teda urobia o 16 rezňov a o 16 šalátov viac, než predtým.

	Pred špecializáciou	Po špecializácii
Petra dokázala vyrobiť:	24 rezňov 40 šalátov	80 šalátov
Pavol dokázal vyrobiť:	40 rezňov 24 šalátov	80 rezňov
Spolu dokázali vyrobiť:	64 rezňov 64 šalátov	80 rezňov 80 šalátov

Všimnite si, že tento prírastok bol dosiahnutý **výlučne špecializáciou**. Petra aj Pavol pracujú stále iba osem hodín – nie dlhšie než predtým. Napriek tomu vďaka špecializácii dokážu vyrobiť viac rezňov i šalátov.

V našom príklade teda mala Petra absolútnu výhodu vo výrobe šalátov a Pavol mal absolútnu výhodu vo výrobe rezňov.

Ak si za Petru dosadíte Európsku úniu, za šaláty pšenicu, za Pavla Saudskú Arábiu a za rezne ropu, zistíte, že EÚ môže obchodovať so Saudskou Arábiou a vymieňať pšenicu za ropu. Na takomto ob-



chode by obe krajiny zarobili – v Európe sa viac oplatí pestovať poľnohospodárske plodiny, vďaka lepšej klíme, a Blízky východ zasa leží na ropnom poli, ktoré chýba Európe. Slobodná výmena a slobodný obchod umožňujú vďaka špecializácii a delbe práce zvyšovať blahobyť všetkých ľudí na svete.

Niektorí ľudia si myslia, že urobiť výhodný obchod je možné len vtedy, ak jeden človek oberie toho druhého. To ale nie je pravda. Obchod nie je ako kartová hra, v ktorej ak jeden zvíťazí, druhý prehráva. Ak sa ľudia špecializujú podľa absolútnych alebo komparatívnych výhod, zarobia na tom obaja.

Pri pokri, mariáši či rulete je na hráčskom stolíku stále rovnaká kôпка peňazí, a hráči sa o ňu len preťahujú. Ale obchod založený na špecializácii túto „kôпку bohatstva“ zväčšuje. Špecializácia a výmena zväčšujú bohatstvo, pretože umožňujú, aby sa ľudia špecializovali na to, v čom sú lepší.

Slobodný obchod však nie je výhodný iba vtedy, ak platí, že každý z obchodujúcich je v niečom lepší, než ten druhý. Čo sa stane, ak je niekto vo všetkom lepší a druhý vo všetkom horší? Bude pre nich stále výhodné špecializovať sa a vymieňať? Odpoveď znie áno – ak sa špecializujú na základe komparatívnej výhody. To sa však naučíme až nabudúce.

DOMÁCA ÚLOHA



Na budúcu hodinu každý napíšte tri veci, v ktorých ste lepší, ako váš sused v lavici a tri veci, v ktorých je zas lepší on / ona oproti vám.

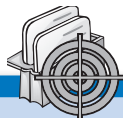
POUŽITÁ LITERATÚRA



Zdroje štúdia nie su zadane.

Špecializácia a kooperácia – komparatívne výhody

CIEĽ LEKCIE



Prostredníctvom ekonomickej hry žiaci na vlastných skúsenostiach pochopia, že dobrovoľná výmena zvyšuje uspokojenie ľudí. Žiaci sa naučia, že špecializácia môže prebiehať na základe absolútnych alebo komparatívnych výhod, a že práve komparatívna výhoda umožňuje aj tým, ktorí v ničom nevynikajú, aby sa špecializovali a dokázali výhodne obchodovať. Vďaka dobrovoľnej výmene tak rastie bohatstvo jednotlivcov a spoločnosti.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Na dobrovoľnej výmene získavajú vždy kupujúci aj predávajúci - obaja sú po výmene (obchode) bohatší, obaja sú na tom lepšie ako pred výmenou. Výmena umožňuje výrobcovi, aby sa špecializoval, a tým zvyšuje ich produkčné schopnosti bez toho, aby museli zvýšiť vstupy výrobných faktorov (práca, pôda, kapitál). Špecializácia môže byť založená na absolútnej, ale aj na komparatívnej výhode. Absolútna výhoda znamená, že je krajina v niečom lepšia než iné krajiny. Komparatívnu výhodu má krajina (človek) v tej činnosti, v ktorej je relatívne lepšia ako v iných činnostiach. Špecializácia na základe komparatívnej výhody môže presunúť výrobu niektorých statkov do produkčných podmienok, ktoré sú horšie v absolútnom porovnaní. Napriek tomu sa zvýši ich produkcia, pretože vďaka špecializácii sú výrobné faktory využívané efektívnejšie. Ochránarstvo (protekciónizmus) poškodzuje najviac krajiny, ktoré túto politiku uskutočňujú a samé sa vzdávajú výhod, ktoré prináša medzinárodná delba práce.

DOMÁCA ÚLOHA



Úlohou študentov bolo napísať tri veci, v ktorých sú lepší, ako ich sused v lavici a tri veci, v ktorých je zas lepší on / ona oproti nim.

ZÁKLADNÉ POJMY



- bohatstvo
- absolútna výhoda
- komparatívna výhoda
- slobodný (voľný) obchod
- ochranárstvo (protekciónizmus)

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- denná tlač
- pomôcka „Globalizácia je super“

Metódy

- výklad
- diskusia

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Opakovanie 5
2. Ekonomický príklad 30
3. Diskusia a zhrnutie 10

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE



Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Aplikovaná ekonómia



Dobrovoľná výmena vždy zvyšuje blahobyt oboch zúčastnených strán – inak by sa jej predsa nezúčastňovali. Je preto logické, že všetko, čo bráni slobodnej výmene ľudí, zhoršuje ich situáciu, a je teda v rozpore so spoločným záujmom. Napriek tomu, že ekonómovia vysvetľujú výhody slobodného obchodu, politici často volia protekcionistickú obchodnú politiku – prijímajú ochranné opatrenia, ktorými slobodný obchod obmedzujú. Znižujú tým blahobyt celej spoločnosti.

Dobrovoľná výmena môže zväčšiť bohatstvo sama o sebe, dokonca aj bez toho, aby sa zmenilo celkové množstvo statkov. Meradlom bohatstva totiž nie je množstvo statkov, ale uspokojenie, ktoré z nich plynie. Slobodná výmena umožňuje zvyšovať uspokojenie, plynúce zo statkov, a tým zvyšuje blahobyt a bohatstvo spoločnosti.

Ak dvaja ľudia (dve firmy, dve krajiny) uskutočnia dobrovoľný obchod (výmenu), znamená to, že každý z nich získa viac, než je preňho hodnota veci, ktorej sa vzdáva. Inak by to totiž výmena pre nich nemala zmysel a neuskutočnili by ju.

Dobrovoľná výmena umožňuje zvýšiť blahobyt bez toho, aby sa zvýšilo množstvo statkov. Spomeňte si na príklad Petry a Pavla z lekcie číslo 26, ktorých rodičia majú dva ovocné sady. Výmenou hrozna za broskyne sa zvýšilo uspokojenie oboch rodín aj bez toho, aby vypestovali viac ovocia.

Dobrovoľná výmena však umožňuje aj zvýšiť množstvo statkov bez toho, aby sa zvýšilo množstvo použitých výrobných faktorov – pretože umožňuje výrobcovi, aby sa špecializoval a potom si svoje výrobky navzájom vymieňali.

Niektorí ľudia si myslia, že urobiť výhodný obchod je možné len vtedy, ak jeden človek oberie toho druhého. To ale nie je pravda. Obchod nie je ako kartová hra, v ktorej ak jeden zvíťazí, druhý prehráva. Ak sa ľudia špecializujú podľa absolútnych alebo komparatívnych výhod, zarobia na tom obaja.

Pri pokri, mariáši či rulete je na hráčskom stole stále rovnaká kôпка peňazí a hráči sa o ňu len preťahujú. Ale obchod založený na špecializácii túto

„kôпку bohatstva“ zväčšuje. Špecializácia a výmena zväčšujú bohatstvo, pretože umožňujú, aby sa ľudia špecializovali na to, v čom sú lepší.

Špecializácia a výmena môžu byť založené na absolútnych alebo na komparatívnych výhodách.

Absolútna výhoda znamená, že človek (firma, krajina) je v niečom lepšia ako iní ľudia (firmy, krajiny). Spomeňte si na príklad z predchádzajúcej lekcie číslo 27, pri ktorom bola Petra šikovnejšia pri výrobe šalátov a Pavol šikovnejší pri smažení rezňov. Špecializácia im umožnila vyrábať viac rezňov i šalátov.

Slobodný obchod však nie je výhodný iba vtedy, ak platí, že každý z obchodujúcich je v niečom lepší, než ten druhý. Čo sa stane, ak je niekto vo všetkom lepší a druhý vo všetkom horší? Bude pre nich stále výhodné špecializovať sa a vymieňať? Odpoveď znie áno – ak sa špecializujú na základe komparatívnej výhody.

Komparatívnu výhodu má človek (firma, krajina) v tých činnostiach, v ktorých je relatívne lepšia ako v iných činnostiach.

Špecializácia na základe komparatívnych výhod môže presunúť výrobu niektorých statkov do produkčných podmienok, ktoré sú síce objektívne horšie ako podmienky v iných krajinách. Efektívnejšie využívanie výrobných faktorov vďaka špecializácii však napriek tomu umožňuje dosiahnuť vyššiu celkovú produkciu.

Špecializáciu a využitie komparatívnych výhod umožňuje slobodný medzinárodný obchod. Podobne ako slobodná výmena, aj slobodný obchod prináša prospech všetkým krajinám, ktoré sa ho zúčastňujú.

Ochránarstvo (protekcionizmus) naopak tieto možnosti zužuje. Krajiny uplatňujúce protekcionistickú politiku ochudobňujú samé seba, keď sa zriekajú možností, ktoré im medzinárodná delba práce prináša.

**Príklad na špecializáciu na základe
komparatívnej výhody**

Krajina A dokáže vypestovať	Krajina B dokáže vypestovať
buď 400 jednotiek jablák, alebo 400 jednotiek pšenice, alebo naraz 100 jedno- tiek jablák a 300 jedno- tiek pšenice.	buď 300 jednotiek jablák, alebo 100 jednotiek pšenice, alebo naraz 75 jedno- tiek jablák a 75 jedno- tiek pšenice.

Krajina A je lepšia ako krajina B v oboch prípadoch – aj v pestovaní jablák aj v pestovaní pšenice (hovoríme, že má v oboch prípadoch absolútnu výhodu).

Napriek tomu však špecializácia umožňuje krajine B využiť komparatívnu výhodu v pestovaní jablák.

Ak by sa totiž obe krajiny snažili pestovať aj jablká, aj pšenicu, ich celková produkcia by bola iba 175 jednotiek jablák a 375 jednotiek pšenice, celkovo 550 jednotiek produktov.

Ak sa však krajina B špecializuje len na pestovanie jablák, a krajina A len na pestovanie pšenice, získajú spolu 300 jednotiek jablák a 400 jednotiek pšenice, celkovo 700 jednotiek produktu.

Bohatstvo oboch krajín teda vzrastie bez toho, aby museli zvýšiť spotrebu dostupných zdrojov (výrobných faktorov).

*rozdiel medzi takýmto prístrojom a obchodom?
(úryvok z eseje Toma Palmera „Globalizácia je super!)*

Napriek tomu, že ekonómovia vysvetľujú výhody slobodného obchodu, politici často volia protekcionistickú obchodnú politiku – prijímajú ochranné opatrenia, ktorými slobodný obchod obmedzujú. Znižujú tým blahobyť celej spoločnosti.

Predstavte si, že by niekto vymyslel prístroj, ktorý by vám umožnil do jedného konca vložiť veci, ktoré môžete ľahko a lacno vyrobiť, a z druhého konca by z neho vypadávali veci, ktoré by ste radi mali, ale ich výroba vás stojí viac. Austrálčania by do jedného otvoru nahnali ovce a z druhého konca by im začali vypadávať autá a xeroxy. A Japonci by do jedného konca natlačili videá a magnetofóny a z druhého by im začala prúdiť ropa, pšenica a lietadlá. Vynálezca takéhoto prístroja by bol oslavovaný ako hrdina ľudstva – až kým by zopár protekcionistov neukázalo, že týmto prístrojom je... prístav! Namiesto oslavovania hrdinstva by takýto „vynálezca“ bol označený za ničiteľa pracovných príležitostí, a navyše protivlasteneckého človeka. Aký však je



Metodický úvod

Táto lekcia priamo nadväzuje na lekcii číslo 27 – Obchod a špecializácia – absolútne výhody.

Na vysvetlenie problematiky absolútnej a komparatívnej výhody je určená hra „Obchod a špecializácia“. Potrebujete na ňu dve vyučovacie hodiny. Preto sme problematiku absolútnej a komparatívnej výhody rozdelili do dvoch lekcií – do tejto a do predchádzajúcej lekcii číslo 27, venovanej absolútnej výhode.

Odporúčame vo vyučovacom procese využiť obe tieto lekcii – túto lekcii a lekcii číslo 27, nakoľko teória, poznámky pre žiakov, ako aj samotná náplň hodiny (ekonomická hra) sú pre obe hodiny rovnaké a nadväzujú na seba. Podstata komparatívnej výhody je veľmi zložitá na pochopenie a nie je možné vykladať ju bez predchádzajúceho výkladu absolútnej výhody. Najvhodnejším postupom je zadať žiakom na konci predchádzajúcej hodiny, odučenej podľa lekcii 27, domácu úlohu a nadviazať na ňu počas ďalšej vyučovacej hodiny touto lekciiou.

Prednosti voľného obchodu môžete zdôrazniť prostredníctvom rôznych príkladov z minulosti (napríklad Čína a Hongkong – kým Hongkong už desaťročia patrí medzi najrozvinutejšie ekonomiky sveta, Čína zažíva silný hospodársky rast až v dnešných dňoch, keď dokázala zaviesť niekoľko liberalizačných opatrení). Množstvo aktuálnych tém je možné nájsť v dennej tlači a využiť ich pri diskusií.

1. Otvorte hodinu kontrolou domácej úlohy z predchádzajúcej hodiny.

Za domácu úlohu mal každý žiak spísať tri činnosti, pri ktorých je lepší než jeho sused v lavici, a naopak, tri činnosti, pri ktorých je lepší jeho sused.

Porovnajte, aké činnosti žiaci napísali. Niektoré dvojice dosiahli úplnú zhodu – prečo je to tak? Niektoré dvojice sa nezhodli vôbec, alebo len málo – čím to je spôsobené?

Povedzte žiakom, že hoci v škole nie sú často vedení k tímovej práci, v reálnom živote budú často súčasťou tímu. No a v tíme budú určite využívať špecializáciu, deľbu práce a kooperáciu – pretože, ako vedía, im to pomôže zvýšiť produktivitu práce a uspokojenie z dosiahnutých výsledkov.

2. Pokračovanie hry „Obchod a špecializácia“ z predchádzajúcej hodiny.

Povedzte žiakom, že si dnes ukážete, že špecializácia môže prebiehať i na základe komparatívnych výhod.

Otvorte hru výrokom: Zistili sme, že výmena zväčšuje bohatstvo a že je dobré sa špecializovať na to, na čo máme najlepšie predpoklady. Ale čo ak je niekto vo všetkom lepší ako ja? Má potom špecializácia a výmena vôbec zmysel pre mňa alebo pre neho?

Nechajte žiakov premýšľať a odpovedať.

3. Pokračujte vo vysvetľovaní podľa hry, ktorú ste so žiakmi hrali na minulej hodine.

Tentoraz rozdeľte žiakov na dve rovnaké skupiny. Jedna skupina bude predstavovať kvalifikovaných robotníkov, druhá skupina nekvalifikovaných robotníkov.

Kvalifikovaní robotníci môžu v jednom kole vyrobiť jednu z týchto troch kombinácií výrobkov:

- buď 400 jednotiek potravín,
- alebo 400 jednotiek budov,
- alebo 100 jednotiek potravín a 300 jednotiek budov.

Tieto zadania a výpočty píšete počas výkladu na tabuľu.

Nekvalifikovaní robotníci môžu v jednom kole vyrobiť jednu z týchto kombinácií výrobkov:

- buď 300 jednotiek potravín,
- alebo 100 jednotiek budov,
- alebo 75 jednotiek potravín a 75 jednotiek budov.

Vidíte, že kvalifikovaní robotníci majú absolútnu výhodu vo výrobe potravín aj vo výrobe stavieb.

4. Spýtajte sa žiakov, či si myslia, že budú kvalifikovaní robotníci vôbec ochotní obchodovať s nekvalifikovanými? Mal by takýto obchod zmysel pre obe strany?

Pokračujte vo výklade výpočtom, neustále všetko píšete na tabuľu:

A. Skúsme sa pozrieť na tretiu možnosť.

Dajme tomu, že v každej skupine je 10 žiakov (upravte podľa skutočnosti). Potom kvalifika-

ní robotníci vyrobia $10 \times 100 = 1000$ jednotiek potravín a zároveň $10 \times 300 = 3000$ jednotiek budov.

Nekvalifikovaní robotníci zároveň vyrobia $10 \times 75 = 750$ jednotiek potravín a $10 \times 75 = 750$ jednotiek budov.

Celkovo je teda vyrobených $1000 + 750 =$ jednotiek potravín a $3000 + 750 = 3750$ jednotiek budov. Spolu teda celá vaša spoločnosť vyprodukovala 5500 jednotiek produktov.

B. Teraz uskutočnime špecializáciu.

Všetci kvalifikovaní robotníci budú stavať budovy. To znamená, že vyrobia $10 \times 400 = 4000$ jednotiek budov.

Všetci nekvalifikovaní budú vyrábať potraviny. Vyrobia teda $10 \times 300 = 3000$ jednotiek potravín.

Celkový produkt vo vašej spoločnosti tak bude $4000 + 3000 = 7000$ jednotiek, teda viac ako pred špecializáciou.

Bohatstvo vašej spoločnosti sa vďaka špecializácii zvýšilo.

C. Keby všetci kvalifikovaní robotníci vyrábali potraviny, vyrobilo by sa $10 \times 400 = 4000$ jednotiek potravín a keby všetci nekvalifikovaní robotníci vyrábali budovy, vyrobilo by sa $10 \times 100 = 1000$ jednotiek budov.

Celková výroba by bola $4000 + 1000 = 5000$ jednotiek, teda najmenšia z predošlých.

5. Vyvodte hlavné závery z tohto príkladu.

Vieme, že kvalifikovaní robotníci majú absolútnu výhodu vo výrobe potravín aj v budovách, sú teda absolútne lepší vo všetkom než nekvalifikovaní robotníci.

Kvalifikovaní robotníci sú ale **relatívne** lepší v budovách a nekvalifikovaní vo výrobe potravín.

Prečo?

Aby kvalifikovaní robotníci vyrobili 100 jednotiek potravín, museli by sa vzdať 100 jednotiek budov (porovnajte druhú a tretiu možnosť z úvodného zadania).

Aby nekvalifikovaní robotníci získali 75 jednotiek potravín, museli by sa vzdať 25 jednotiek budov.

Nákladmi obetovanej príležitosti jednej jednotky budov kvalifikovaného robotníka bola jedna jednotka potravín. No u nekvalifikovaného robotníka by týmito nákladmi boli až tri jednotky potravín.

Kvalifikovaný robotník tak má komparatívnu výhodu pri výrobe budov a nekvalifikovaný robotník má komparatívnu výhodu pri výrobe potravín.

Pre lepšiu predstavu môžete nakresliť obrázok znázorňujúci hranicu produkčných možností a náklady obetovanej príležitosti kvalifikovaných a nekvalifikovaných robotníkov.

Špecializácia na základe komparatívnej výhody vedie k zvyšovaniu výroby, aj keď sa presúva výroba produktu do horších podmienok. Ukážte to žiakom na príklade.

Predpokladajme, že obe skupiny budú medzi sebou meniť tovary v pomere 100 jednotiek stavieb za 200 jednotiek potravín.

Vidíme, že bolo vyrobených viac potravín a viac stavieb ako pred špecializáciou.

Kvalifikovaní robotníci môžu spotrebovať viac potravín ako pred špecializáciou a rovnaké množstvo stavieb. Nekvalifikovaní budú mať k dispozícii viac potravín aj viac stavieb ako pred špecializáciou.

Obe skupiny využili svoje výrobné faktory efektívnejšie a to zväčšilo ich výrobnú kapacitu. Špecializácia a výmena teda zväčšujú produkčné schopnosti samy o sebe, bez toho, aby sa musel zvyšovať kapitál, práca alebo iné výrobné faktory.

Robotníci	Pred špecializáciou		Po špecializácii			
	vyrobia a predajú		vyrobia		po zobchodovaní budú mať:	
	potravín	budov	potravín	budov	potravín	budov
Kvalifikovaní	100	300	—	400	200	300
Nekvalifikovaní	75	75	300	—	100	100
Celkom	175	375	300	400	300	400

Špecializácia a výmena na základe komparatívnych výhod sa uplatňujú i v medzinárodnom obchode, a to na rovnakom princípe ako výmena medzi skupinami žiakov.

Žiaci vidia, že žiadna krajina, ani tá najzaostalejšia, sa nemusí obávať, že by bola vyradená z medzinárodného obchodu len preto, že nie je v ničom absolútne lepšia. Vždy sa nájde služba alebo tovar, pri ktorom má komparatívnu výhodu, a ktorý budú vyspelé krajiny od nej rady dovážať.

V prípade, že je ekonomika otvorená medzinárodnému obchodu, môže využívať výhody medzinárodnej delby práce. Tým, že je svetový trh väčší ako domáci, môžu sa navzájom nájsť výrobcovia, ktorí majú veľké rozdiely v komparatívnych výhodách. Ale to už žiaci vedia z hry „Prečo ľudia obchodujú“.

6. Pokračujte v hodine zadaním moderovaným rozhovorom:

- Dozvedeli ste sa, čo je komparatívna výhoda. Mali ste problémy pochopiť môj výklad?
Bolo to dosť ťažké, museli sme sa veľmi sústrediť...
- Boli by ste schopní vysvetliť podstatu komparatívnej výhody aj niekomu inému, napríklad tým spolužiakom, ktorí dnes chýbali v škole?
Možno. Bolo by to ťažké...
- Nebojte sa, pokúsite sa vyriešiť príklad za domácu úlohu a ešte sa k tejto téme vrátíme. Teraz sa ale budeme venovať politickým dôsledkom týchto ekonomických teórií. V zásade ide o politiku slobodného obchodu a politiku ochranársku alebo protekcionizmu. Počuli ste už tieto pojmy? Dokážete ich niekto vysvetliť?
Slobodný obchod znamená, že štát do obchodovania cez hranice nezasahuje...
- Viete, ako môže zasahovať?
Napríklad používať clá, tarify, kvóty, rôzne subvence vývozcom...
- Áno, o týchto nástrojoch sa ešte viac dozvieme na budúcich hodinách. Čo znamená protekcionizmus?
To, že štát práve pomocou týchto nástrojoch zasahuje do obchodovania cez hranice krajiny...
- Práve sme si vysvetlili, že dobrovoľná výmena zväčšuje bohatstvo. Myslíte si, že to vedia aj politici?

Vedia, ale v praxi podliehajú tlaku rôznych záujmových skupín.

- Môžete uviesť najčastejšie argumenty tých, ktorí požadujú ochranu vlastného trhu?
Obava z nezamestnanosti (napríklad odbory), zástancovia protekcionizmu tvrdia, že zahraničná konkurencia vytlačí našich výrobcov z trhu a tým sa zväčší nezamestnanosť.
- Majú pravdu?
Majú... (žiaci uvádzajú rôzne príklady skrachovaných podnikov a prepustených zamestnancov). Nemajú... (žiaci uvádzajú príklady novozaložených podnikov, ktoré hľadali nových zamestnancov).
- Obe skupiny majú pravdu... Prečo teda prepustení zamestnanci neprestúpia do nových podnikov?
Pretože nemajú potrebnú kvalifikáciu, pretože by museli dochádzať, prípadne sa sťahovať...
- Zhrňme tieto dôvody – ľudia sa bránia zmenám. Trh práce má určité špecifiká, nie je jednoduché rekvalifikovať sa, najmä pre ľudí s nízkym vzdelaním, pre starších ľudí. Ale to je zasa iná téma. S obhajobou protekcionizmu sa stretávame v minulosti, v súčasnosti a určite sa s ňou stretnete aj v budúcnosti. Dôležité je, že teraz už viete, ako máte vyvracať argumenty protekcionistov.

7. Záver hodiny a zadanie domácej úlohy

Povedzte žiakom, že dnes dostanú dve domáce úlohy. Prvou bude prečítať si esej amerického ekonóma Toma Palmera „Globalizácia je super“, ktorá zhŕňa vedomosti o slobodnom obchode (môžete so žiakmi podiskutovať o globalizácii a o jej odporcoch, ktorí sú zároveň odporcami slobodného obchodu).

Ako alternatívu môžete dať žiakom prečítať si esej francúzskeho ekonóma Frédérica Bastiata „Petícia výrobcov sviečok“, ktorá je priložená k lekcii číslo 26 – ak ste tak doteraz neurobili. Alebo môžete časti žiakov rozdať jednu a druhej časti žiakov druhú esej, a na ďalšej hodine o nich diskutovať.

Je veľmi dôležité, aby žiaci nielen študovali teóriu, ale aj čítali texty, nielen ekonomické.

Druhú domácu úlohu majú žiaci v priložených poznámkach – príklad o rodinách Novákovcov a Polákovcov, ktorý sa majú pokúsiť za domácu úlohu do budúcej hodiny vyriešiť.



Keďže téma o špecializácii na základe komparatívnej výhody je pomerne zložitá, príkladov nikdy neuškodí. Pri výklade, či pri overovaní si vedomostí žiakov, vám môže pomôcť aj tento ďalší príklad, ktorý sme pripravili priamo vo forme testu.

Zadanie

Ak sa právnik Martin Spravodlivý venuje príprave právnych listín, dokáže za hodinu zarobiť 65 eur. Martin Spravodlivý je však výborný aj v strojopise, a ak sa venuje prepisovaniu listín, dokáže za hodinu prepísať 20 strán textu a zarobiť tak 33 eur.

Ak sa právnikova sekretárka, Petra Nešikovná, venuje príprave právnych listín, za hodinu zarobí iba 10 eur. Ani na stroji nepíše Petra tak dobre ako Martin, za hodinu dokáže prepísať len 15 strán textu, a zarobiť tak 25 eur.

Martin Spravodlivý je tak v príprave právnych dokumentov, ale aj v strojopise lepší ako jeho sekretárka. Znamená to však, že si má všetko robiť sám, alebo sa mu predsa len oplatí rozdeliť prácu medzi seba a Petru? Ako to má urobiť?

Môžete žiakov nechať, aby riešenie vypracovali sami, alebo ich požiadať, aby odpovedali na nasledujúce otázky (vždy jedna z odpovedí je správna).

1. Martin Spravodlivý má oproti Petre Šikovnej

- absolútnu výhodu v strojopise a komparatívnu výhodu v príprave právnych listín.
- absolútnu výhodu v oboch činnostiach.
- komparatívnu výhodu v strojopise a absolútnu výhodu v príprave právnych listín.
- nevýhodu v strojopise.

2. Petra Nešikovná

- má komparatívnu výhodu v strojopise, preto by sa mu mala venovať.
- má komparatívnu výhodu v príprave právnych listín, preto by sa jej mala venovať.
- má komparatívnu výhodu v strojopise, preto by sa mala venovať príprave právnych listín.
- má komparatívnu výhodu v príprave právnych listín, preto by sa mala venovať strojopisu.

3. Najvýhodnejšie by bolo

- ak by si Martin robil všetko sám, mohol by tak zarobiť 66 eur za hodinu prípravy právnych listín a 33 eur za hodinu strojopisu.
- ak by si Martin robil všetko sám a Petre by odovzdal iba prácu nadčas.
- ak by sa Martin aj Petra venovali rovnako strojopisu a príprave právnych listín, spoločne by tak mohli zarobiť až 67,5 eur za hodinu.
- ak by sa Petra venovala strojopisu a Martin príprave právnych listín, spoločne by tak mohli zarobiť najviac – až 92 eur za hodinu.

RIEŠENIE DOMÁCEJ ÚLOHY

Správna odpoveď na príklad z poznámok pre žiakov by mala byť napríklad takáto:

Rodinám by sme odporučili, aby sa špecializovali. Aj keď Novákovci majú absolútnu výhodu pri výrobe pšenice aj plátne, mali by sa špecializovať na základe komparatívnej výhody. Novákovci by mali pestovať pšenicu, aby vyrobili 2q pšenice, spotrebujú 16 h (o 2 hodiny menej, ako keby vyrábali aj pšenicu, aj plátno). Polákovci by mali vyrábať plátno, na 2 metre spotrebujú 24 hodín (ušetrí 3 hodiny). Ak vymenia 1 q pšenice za 1 meter plátne, budú na tom obe rodiny lepšie (pomer pri výmene môže byť aj iný – budú spolu komunikovať, možno to zlepší ich susedské vzťahy, ale taktiež možno zhorší, ak sa nedohodnú). Pavol im ale určite vysvetlí, že pre obchod je dôležité zabudnúť na závisť a uvedomiť si, že prospech jedného môže znamenať aj prospech druhého.



Globalizácia je super!

Tom Palmer

Pojem globalizácia vyvoláva v mnohých ľuďoch zmiešané pocity. Pocitom sa však venovať nechcem. Chcem hovoriť o rozume a logike. Každý pocit by mal byť podložený dôkazom, mal by dávať zmysel a malo by byť možné overiť ho alebo ho odmietnuť. Dúfam, že dnes sa mi podarí otvoriť vaše mysle tak, že aj vy sa svojimi srdcami nakoniec pridáte na stranu ľudskosti.

Pre oponentov globalizácie je príznačné, že tento pojem používajú ako nálepku pre všetky oblasti ľudského života, ktoré sa im nepáčia. Ja budem slovo globalizácia používať opatrnejšie a v užšom zmysle - ako odstraňovanie a rušenie štátom ukladaných obmedzení medzinárodnej výmeny a stále viac integrovaného a komplexného systému výroby a obchodu, ktorý vznikol ako jej dôsledok. Pokúsim sa nájsť odpoveď na otázku, aké sú vlastne dopady globalizácie, a či sú tieto dopady prínosné alebo škodlivé pre ľudskú spoločnosť.

Základnou otázkou je, či majú byť hranice používané na zastavenie transakcií, ktoré by inak boli povolené, ak by obe obchodujúce strany stáli na rovnakej strane hraničnej čiary. Mal by sa americkým farmárom umožniť nákup fínskych mobilných telefónov? Mali by krajčírky z Ghany mať dovolené predávať tričká a nohavice švajčiarskym hodinárom?

Myslím si, že odpoveď je áno. Oponenti globalizácie zo strany ľavice i pravice, od Ralpa Nadera po Jeana Marie Le Pena, hovoria nie. Ešte predtým, než vysvetlím, prečo mám iný názor ako oni, dovoľte mi zdôrazniť jednu vec: diskusia o globalizácii nie je diskusiou o číslach, ale o skutočných ľuďoch z mäsa a krvi, ktorých životy sú rovnako významné a dôležité ako životy kohokolvek z nás.

Aby som trochu tohto skutočného mäsa a krvi podložil aj svoje argumenty, dovoľte mi porozprávať vám jeden krátky príbeh. Minulý rok ma môj priateľ mayského pôvodu, ktorý je profesorom antropológie v Guatemale, pozval do oblasti obývanej pôvodnými mayskými indiánmi. Povedal mi, že

antropológovia z Európy a Spojených štátov, ktorí chcú študovať indiánsku kultúru, sa často sťažujú, že sa mnohé mayské ženy už neobliekajú do svojich krásnych a ručne vyšívaných domorodých kostýmov. V súčasnosti už tento svoj tradičný odev používajú iba pre zvláštne príležitosti, akými sú napríklad krstý a svadby. Reakciou návštevníkov je skoro vždy zdesenie. Mayov okrádame o ich kultúru, hovoria. Sú vojnovými obeťami globalizácie a kultúrneho imperializmu.

Títo návštevníci sa však už neunúvajú spýtať sa mayských žien, prečo si mnohé z nich už tradičné kroje neobliekajú. Môj priateľ sa však pýtal. Ženy mu odpovedali, že svoje ručne robené odevy nenosia, pretože sa pre ne stali príliš drahými. Čo to však znamená, keď sa ručne robené odevy stanú príliš drahými? Znamená to, že práca mayských žien získala vyššiu hodnotu. Namiesto trávenia dlhých hodín a dní nad tkáčskym stavom, vyrábajúc košeľu pre vlastnú potrebu, dnes môžu mayské ženy stráviť ten istý čas výrobou rovnakej košeľe, ktorú predajú francúzskym turistom a za utŕžené peniaze si kúpia tri iné veci – slnečné okuliare, alebo rádio, alebo lieky proti tropickej horúčke. Alebo môžu za ten čas ušetriť aj niečo iné a stále si pritom môcť dovoliť nakúpiť viac vecí, ktoré si cenia.

Mayské ženy nie sú okrádané. Stávajú sa bohatšími. A z ich pohľadu to nie je zlá vec. No pre tých, ktorých môj mayský priateľ nazýva „antiglobalistickí obdivovači chudoby“, pre tých, ktorí si radi robia fotky pestrofarebných chudobných ľudských bytostí, je to veľkým sklamaním.

Takže vždy, keď budeme diskutovať o globalizácii, majme na pamäti ženy vyrábajúce odevy, ktoré sú pre ne na každodenné nosenie už príliš drahé. Ony sú tými ľuďmi z mäsa a krvi, o ktorých osudoch rozhodujeme vždy, keď hovoríme o globalizácii. Stanú sa bohatšími alebo chudobnými – ich život sa predĺži alebo skráti – v dôsledku našej rozumnej alebo hlúpej politiky?

MÝTY O GLOBALIZÁCII

Globalizácia ničí pracovné miesta

Obchodná politika neovplyvňuje počet pracovných miest, má však vplyv na druh práce, ktorú ľudia vykonávajú. Ak ochranárska politika štátu zvyšuje počet pracovných miest v niektorom odvetví s konkurenčným dovozom, zároveň znižuje počet pracovných miest v iných, exportujúcich odvetviach – čiže v odvetviach, ktoré vyrábajú tovary, ktoré by boli vymenené za tovary, ktoré by boli dovezené, ale stali sa drahšími v dôsledku ciel, či úplne vylúčené následkom dovozných kvót. Export je totiž koniec - koncov cenou, ktorú platíme za import, a dovoz je cenou, ktorú cudzinci platia za náš vývoz. Ak teda obmedzíme hodnotu dovážaných tovarov prostredníctvom ciel, znížime i hodnotu vyvážaných tovarov, ktorými za ne „platíme“. To znamená stratu pracovných miest v exportne orientovaných odvetviach.

Globalizácia cieli kapitál na miesta, kde sú mzdy najnižšie a vykorisťuje najchudobnejších pracujúcich

Ak by bolo pravdou, že kapitál tečie do štátov s najnižšími mzdami, potom by sa Burkina Faso a ostatné zbedačené nízkopríjmové krajiny mali topiť v záplave zahraničných investícií. Tento výrok je však možné overiť, a ako sa ukazuje, pravda je iná. Počas deväťdesiatych rokov odišlo 81 % amerických zahraničných investícií do troch častí sveta: zúfalo chudobnej Kanady, zbedačenej západnej Európy a hladujúceho Japonska. Rozvojové krajiny (s rýchlo rastúcou úrovňou miezd), ako napríklad Indonézia, Brazília, Thajsko a Mexiko, získali z tohto koláča 18 %. A zvyšok sveta, vrátane celej Afriky, zaznamenal iba jedno percento. Investori vkladajú svoj kapitál na miesta, kde z neho získajú najvyšší výnos – a to je vo všeobecnosti do krajín, kde sú mzdy najvyššie, nie najnižšie. Okrem toho podniky založené zahraničnými investormi zvyčajne platia vyššie mzdy než domáce podniky, pretože cudzinci chcú prilákať a udržať si najlepších pracujúcich.

Kapitál je vyvážaný z bohatých krajín do chudobných, kde sa zaň stavajú vykorisťujúce fabriky, ktoré potom vyvážajú kopu lacných

tovarov späť do bohatých krajín, vytvárajú obchodné prebytky a podkopávajú výrobu v bohatých krajinách, takže nakoniec sú na tom všetci horšie

Takéto príbehy počúvam od študentov často. Sú však tak popletené, že je ťažké sa vôbec rozhodnúť, na ktorom mieste s ich rozmotávaním začať. Po prvé, nie je možné mať naraz prebytok na kapitálovom i na obchodnom účte platobnej bilancie. Ak vyvážate viac než dovážate, dostávate niečo na oplátku za svoj vývoz – a tým niečím je napríklad vlastníctvo aktív v krajinách, do ktorých vyvážate – inými slovami čisté investície. Ak dovážate viac než vyvážate – ako je tomu niekoľko desaťročí v Spojených štátoch – musíte naspäť niečo predať cudzincom, ktorí vám posielajú svoje výrobky, a tým niečím sú aktíva, ako napríklad podiely v spoločnostiach. Základnou rovnicou je vzťah „úspory – investície = export – import“. Mnohé z najstrašnejších scenárov vytvorených oponentmi globalizácie sú založené na ignorancii najzákladnejších ekonomických faktov.

Globalizácia spôsobuje zhoršovanie životného prostredia a pracovných podmienok

Ďalším z omylov je, že kapitál plynie do krajín s najnižšími environmentálnymi a pracovnými štandardmi. Pozrime sa však na fakty. Investori investujú tam, kde je návratnosť ich investície najvyššia. Takými miestami sú zvyčajne krajiny, v ktorých je práca najproduktívnejšia a ľudia sú teda zvyčajne bohatší - a bohatší ľudia zvyčajne požadujú lepšie, a nie horšie pracovné podmienky a environmentálnu kvalitu. Dva z prípadov, ktoré sú najčastejšie spomínané ako príklady negatívnych dôsledkov obchodu na životné prostredie – prípady delfínov a korytnačiek – v skutočnosti dokazujú zlepšovanie, a nie zhoršovanie environmentálnych štandardov, keďže cudzie krajiny prijali americké normy na ochranu delfínov a morských korytnačiek. To isté platí aj o pracovných podmienkach. Miesta v podnikoch vlastnených zahraničným kapitálom v skutočnosti patria medzi vyhľadávané, pretože ponúkajú vyššie mzdy a zároveň i lepšie pracovné podmienky, než ich domáci konkurenti.

Globalizácia na celom svete vytvára homogénnu americkú kultúru

Je skutočne pravdou, že americká kultúra je pre mnohých ľudí prítiažlivá, a že niektorí ľudia – zvyčajne elity – proti tomu namietajú. Ale spomeňte si na mániu, ktorá ovládla celý svet po vydaní kníh o malom anglickom čarodejníkovi Harrym Potterovi, alebo posadnutosť, akú u všetkých sedem- až deväťročných detí pred pár rokmi vyvolali japonskí Pokemoni, či na japonské Anime seriály, na indický filmový priemysel nazývaný „Bollywood“, a na mnohé ďalšie príspevky neamerickej kultúry, ktoré nás všetkých obohacujú. A to ani nespomínam thajské a čínske reštaurácie alebo možnosť kúpiť si kompaktné disky s hudbou naspievanou v takmer všetkých jazykoch sveta. Ak sa kultúry hermeticky uzavru a nemenia, prestávajú byť ľudskými kultúrami – stávajú sa múzejnými exponátmi. Globalizácia kultúru obohacuje.

Globalizácia spôsobuje nerovnosť

Dôvody rastúcej či klesajúcej rovnosti sú zložité. Na výroku, že globalizácia spôsobuje nerovnosť, je však mnoho pravdy: rozdiel v bohatstve krajín, ktoré majú uzavretú ekonomiku, a krajín, ktoré umožňujú slobodný obchod, sa rapídne zvyšuje. To však nie je nerovnosť, akú majú na mysli antiglobalisti. Je však faktom, že v krajinách, ktoré svoje ekonomiky otvorili, sa zastúpenie strednej triedy zväčšilo, čo skôr poukazuje na menej než na viac nerovnosti.

PRÍNOSY GLOBALIZÁCIE

Globalizácia vedie k mieru, pretože odstraňuje motívy na začatie konfliktov

Ochranárska politika je založená na mentalite a z nej vychádzajúcej politike, ktorá podčiarkuje súperenie záujmov národov. Na druhej strane však slobodný obchod spája národy v mieri. Existuje jedno staré príslovie: Ak hranice nemôže prekročiť tovar, určite tak urobia armády.

Obchod vytvára bohatstvo

Predstavte si, že by niekto vymyslel prístroj, ktorý by vám umožnil do jedného konca vložiť veci, ktoré môžete ľahko a lacno vyrobiť a z druhého konca by

z neho vypadávali veci, ktoré by ste radi mali, ale ich výroba vás stojí viac. Austrálčania by do jedného otvoru nahnali ovce a z druhého konca by im začali vypadávať autá a xeroxy. A Japonci by do jedného konca natlačili videá a magnetofóny a z druhého by im začala prúdiť ropa, pšenica a lietadlá. Vynálezca takéhoto prístroja by bol oslavovaný ako hrdina ľudstva – až kým by zopár antiglobalistov neukázalo, že týmto prístrojom je... prístav! Namiesto oslavovania hrdinstva by takýto „vynálezca“ bol označený za ničiteľa pracovných príležitostí, a navyše protivlastného človeka. Aký však je rozdiel medzi takýmto prístrojom a obchodom?

Obchod obohacuje všetkých

Najbežnejším omylom ochranárov je myliť si absolútnu výhodu s komparatívnou výhodou. Aj keď je človek na druhej strane hranice úplne vo všetkom lepší než ja, obaja môžeme získať na obchode, ak sa on špecializuje na to, čo robí najlepšie zo všetkého, a ja špecializujem na to, čo ja robím najlepšie zo všetkého. Starý známy príklad právnika a jeho sekretárky platí rovnako medzi krajinami ako medzi kancelárkami. Právnik vie písať aj právne stanoviská, aj listy na stroji lepšie ako jeho sekretárka. Obaja však získajú, ak sa právnik zameria iba na písanie stanovísk (čo ho bude stáť menej v zmysle strategického výstupu z jeho strojopisu), a sekretárka ich na stroji všetky prepíše (čo ju bude stáť menej v zmysle stratenej právnickej práce, pretože sekretárka je lepšia v strojopise, než v znalosti legislatívy). Celkový spoločný výstup je vyšší a obaja získajú vyšší príjem. To je zároveň jedným z dôvodov, prečo je obchod tak spojený s mierom. Spoločnosť totiž môže existovať v prvom rade preto, že obchod ľuďom umožňuje vidieť ďalších ľudí ako ich priateľov a partnerov v obojstranne výhodnej spolupráci, a nie ako rivalov v boji o prežitie. Obchod stál pri zrode ľudskej civilizácie.

Slobodný obchod je najrýchlejším spôsobom, ako sa zbaviť detskej práce

Na celom svete pracuje približne 250 miliónov detí. Percento detí, ktoré pracujú, však s rastom obchodu kleslo – a nie vzrástlo – a to z veľmi logických

dôvodov. Chudobné krajiny nie sú chudobnými preto, že v nich existuje detská práca. Deti pracujú preto, že sú chudobnými. Keď sa ľudia prostredníctvom výroby a slobodného obchodu stanú bohatšími, svoje deti pošlú do školy, a nie na pole. Globálny obchod je najrýchlejším spôsobom eliminácie detskej práce a jej nahradenia vzdelávaním.

Obchod, otvorenosť a globalizácia podporujú transparentnú, demokratickú vládu a vládu práva

S pádom obchodných bariér vzrástol podiel vlád klasifikovaných organizáciou Freedom House ako demokratické. Z vrchných 40 percent krajín hodnotených podľa ich ekonomickej slobody v Indexe ekonomickej slobody je viac ako 90 % hodnotených ako „slobodné“ aj organizáciou Freedom House. Na druhej strane, zo spodných 20 percent, čiže z najviac protekcionistických ekonomík, je ako „slobodné“ označené menej než pätina a viac než polovica je hodnotených ako „neslobodné“. Dobrým príkladom je Mexiko: otvorenie mexickej ekonomiky prostredníctvom začlenenia sa do združenia NAFTA umožnilo víťazstvo prezidenta Vincenta Foxa a prelomilo monopolnú vládu Inštitucionálnej revolučnej strany. Priaznivci demokratickej vlády a vlády práva by mali podporovať globalizáciu.

Slobodný obchod je základným ľudským právom

Antiglobalisti a ochranári vychádzajú z presvedčenia, že majú právo použiť silu, aby mne a vám znemožnili dobrovoľnú výmenu. Základné práva by však mali byť rovnaké pre všetkých ľudí, a právo zapojiť sa do slobodného obchodu je základným ľudským právom daným všetkým ľuďom, bez ohľadu na to, na ktorej strane hranice sa nachádzajú. Slobodný obchod nie je privilegiom; je ľudským právom.

Obchodovanie je neodškriepiteľne ľudské. Odlišuje nás od všetkých zvierat. Vychádza z našej schopnosti premýšľať a z nášho nadania dohodnúť sa. Ako Adam Smith podotkol v prednáške 30. marca 1763, „Ponuka zaplatiť jeden šiling za tovar, ktorá sa nám zdá mať taký prostý a jednoduchý význam, je v skutočnosti presvedčaním iného človeka, aby

tak urobil, pretože je to v jeho záujme.“ Ako Smith podotkol, zvieratá môžu spolupracovať, ale neobchodujú, a neobchodujú preto, lebo nedokážu premýšľať a dohodnúť sa.

Obchod však nie je iba charakteristickou ľudskou činnosťou, je zároveň charakteristickým znakom civilizácie, ako už Homér vypožoroval v Odysei. V deviatej knihe, keď Odyseus rozpráva o vylodení sa na Kyklopovom ostrove, zdôvodňuje, prečo je Kyklop len „zvíra neznajúce zákona“:

*Kyklopovia nemajú žiadne lode
s karmínovými provami,
žiadnych lodiarov, ktorí by im
postavili štíhle plavidlá,
aby mohli vyplávať do cudzích prístavov,
tak ako väčšina ľudí riskuje plavbu,
aby obchodovala s inými ľuďmi.*

Kyklopovia sú barbari, pretože neobchodujú. Žijú vo svete vysnenom antiglobalistami, vo svete bez obchodu, vo svete, kde je všetka produkcia miestna.

Ochranárstvo by nemalo byť odmietnuté iba preto, že je neefektívne. Malo by byť odmietnuté aj preto, že vedie ku konfliktom a vojnám, pretože je nemorálne, a pretože je necivilizované.

Tom Palmer
(www.tomgpalmer.com)

Publikovaný článok je skrátenou verziou prednášky Toma Palmera, uvedenej na viacerých prestížnych amerických univerzitách.

Preklad: Martin Chren, Nadácia F. A. Hayeka



Špecializácia a kooperácia

Čo už o obchode viete:

- Dobrovoľná výmena vždy zvyšuje blahobyt oboch zúčastnených strán – inak by sa jej predsa nezúčastňovali.
- Je preto logické, že všetko, čo bráni slobodnej výmene ľudí, zhoršuje ich situáciu, a je teda v rozpore so spoločným záujmom.
- Napriek tomu, že ekonómovia vysvetľujú výhody slobodného obchodu, politici často volia protekcionistickú obchodnú politiku – prijímajú ochranné opatrenia, ktorými slobodný obchod obmedzujú. Znižujú tým blahobyt celej spoločnosti.
- **Dobrovoľná výmena môže zväčšiť bohatstvo sama o sebe, dokonca aj bez toho, aby sa zmenilo celkové množstvo statkov. Meradlom bohatstva totiž nie je množstvo statkov, ale uspokojenie, ktoré z nich plynie.**
- Dobrovoľná výmena umožňuje zvýšiť blahobyt bez toho, aby sa zvýšilo množstvo statkov. Slobodná výmena totiž umožňuje zvyšovať uspokojenie, plynúce zo statkov, a tým zvyšuje blahobyt a bohatstvo celej spoločnosti.

Ak dvaja ľudia (dve firmy, dve krajiny) uskutočnia dobrovoľný obchod (výmenu), znamená to, že každý z nich získa viac, než je preňho hodnota veci, ktorej sa vzdáva. Inak by totiž výmena pre nich nemala zmysel a neuskutočnili by ju.

Čo už viete o špecializácii na základe absolútnych výhod

- Dobrovoľná výmena však umožňuje aj zvýšiť množstvo statkov bez toho, aby sa zvýšilo množstvo použitých výrobných faktorov – pretože umožňuje výrobcovi, aby sa špecializoval a potom si svoje výrobky navzájom vymieňali.
- Špecializácia a výmena môžu byť založené na absolútnych alebo na komparatívnych výhodách.
- Absolútna výhoda znamená, že človek (firma, krajina) je v niečom lepší ako iní ľudia (firmy, krajiny).

Niektorí ľudia si myslia, že urobiť výhodný obchod je možné len vtedy, ak jeden človek oberie toho druhého. To ale nie je pravda. Obchod nie je ako kartová hra, v ktorej ak jeden zvíťazí, druhý prehráva. Ak sa ľudia špecializujú podľa absolútnych alebo komparatívnych výhod, zarobia na tom obaja.

Pri pokri, mariáši či rulete je na hráčskom stole stále rovnaká kôпка peňazí a hráči sa o ňu len preťahujú. Ale obchod založený na špecializácii túto „kôпку bohatstva“ zväčšuje. Špecializácia a výmena zväčšujú bohatstvo, pretože umožňujú, aby sa ľudia špecializovali na to, v čom sú lepší.

Špecializácia na základe komparatívnych výhod

Slobodný obchod však nie je výhodný iba vtedy, ak platí, že každý z obchodujúcich je v niečom lepší, než ten druhý. Čo sa stane, ak je niekto vo všetkom lepší a druhý vo všetkom horší? Bude pre nich stále výhodné špecializovať sa a vymieňať? Odpoveď znie áno – ak sa špecializujú na základe komparatívnej výhody.

Komparatívnu výhodu má človek (firma, krajina) v tých činnostiach, v ktorých je relatívne lepšia ako v iných činnostiach.

Špecializácia na základe komparatívnych výhod môže presunúť výrobu niektorých statkov do produkčných podmienok, ktoré sú objektívne horšie, ako podmienky v iných krajinách. Efektívnejšie využívanie výrobných faktorov vďaka špecializácii však napriek tomu umožňuje dosiahnuť vyššiu celkovú produkciu.

Špecializáciu a využitie komparatívnych výhod umožňuje slobodný medzinárodný obchod. Podobne ako slobodná výmena, aj slobodný obchod prináša prospech všetkým krajinám, ktoré sa ho zúčastňujú.

Ochránarstvo (protekcionizmus) naopak tieto možnosti zužuje. Krajiny uplatňujúce protekcionistickú politiku ochudobňujú samé seba, keď sa zriekajú možností, ktoré im medzinárodná delba práce prináša.



Príklad na špecializáciu na základe komparatívnej výhody

Krajina A dokáže vypestovať

bud' 400 jednotiek jabĺk,
alebo 400 jednotiek pšenice,
alebo naraz 100 jednotiek jabĺk a 300 jednotiek pšenice.

Krajina B dokáže vypestovať

bud' 300 jednotiek jabĺk,
alebo 100 jednotiek pšenice,
alebo naraz 75 jednotiek jabĺk a 75 jednotiek pšenice.

Krajina A je lepšia ako krajina B v oboch prípadoch – aj v pestovaní jabĺk aj v pestovaní pšenice (hovoríme, že má v oboch prípadoch absolútnu výhodu).

Napriek tomu však špecializácia umožňuje krajine B využiť komparatívnu výhodu v pestovaní jabĺk.

Ak by sa totiž obe krajiny snažili pestovať aj jablká, aj pšenicu, ich celková produkcia by bola iba 175 jednotiek jabĺk a 375 jednotiek pšenice, celkovo 550 jednotiek produktov.

Ak sa však krajina B špecializuje len na pestovanie jabĺk a krajina A len na pestovanie pšenice, získajú spolu 300 jednotiek jabĺk a 400 jednotiek pšenice, celkovo 700 jednotiek produktu.

Bohatstvo oboch krajín teda vzrastie bez toho, aby museli zvýšiť spotrebu dostupných zdrojov (výrobných faktorov).

Predstavte si, že by niekto vymyslel prístroj, ktorý by vám umožnil do jedného konca vložiť veci, ktoré môžete ľahko a lacno vyrobiť a z druhého konca by z neho vypadávali veci, ktoré by ste radi mali, ale ich výroba vás stojí viac. Austrálčania by do jedného otvoru nahnali ovce a z druhého konca by im začali vypadávať autá a xeroxy. A Japonci by do jedného konca natlačili videá a magnetofóny a z druhého by im začala prúdiť ropa, pšenica a lietadlá. Vynálezca takéhoto prístroja by bol oslavovaný ako hrdina ľudstva – až kým by zopár protekcionistov neukázalo, že týmto prístrojom je... prístav! Namiesto oslavovania hrdinstva by takýto „vynálezca“ bol označený za ničiteľa pracovných príležitostí, a navyše protivlasteneckého človeka. Aký však je rozdiel medzi takýmto prístrojom a obchodom? (úryvok z eseje Toma Palmera „Globalizácia je super!")

Napriek tomu, že ekonómovia vysvetľujú výhody slobodného obchodu, politici často volia protekcionistickú obchodnú politiku – prijímajú ochranné opatrenia, ktorými slobodný obchod obmedzujú. Znižujú tým blahobyť celej spoločnosti.

DOMÁCA ÚLOHA



Rodiny Novákovcov a Polákovcov sú susedmi, no príliš sa spolu nerozprávajú. Vlastne sa ani poriadne nepoznajú. Obe rodiny pestujú pšenicu a vyrábajú vlákno.

Všeobecne sa vie, že Novákovci sú vo výrobe oboch výrobkov lepší ako Polákovci.

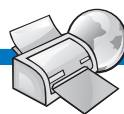
Na produkciu 1q obilia potrebujú Novákovci 8 hodín, Polákovci 15 hodín.

Na výrobu 1 metra plátna potrebujú Novákovci 10 hodín, Polákovci 12 hodín.

Syn Novákovcov – Pavol, žiak strednej školy, raz príde s návrhom, aby sa obe rodiny špecializovali a aby si medzi sebou vymieňali potrebné výrobky. Jeho rodičia to najskôr odmietajú, tvrdia, že ich rodina je predsa lepšia vo všetkom a že im výmena nemôže priniesť žiaden úžitok. Po Pavlovom vysvetlení však súhlasia a rozhodnú sa presvedčiť Polákovcov o Pavlovom návrhu.

- Čo asi Pavol navrhuje svojim rodičom?
- Na aký produkt by sa mali špecializovať Novákovci a na aký produkt Polákovci? Prečo?
- Čo získajú špecializáciou Novákovci a čo Polákovci?
- Myslíte si, že by mali rodiny obchodovať?
- Bude to mať vplyv aj na susedské vzťahy?
- Existujú dôvody, ktoré by vylučovali obchod?

POUŽITÁ LITERATÚRA

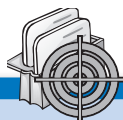


Zdroje štúdia nie su zadane.

Menový kurz

29

CIEĽ LEKCIE



Prostredníctvom výkladu a ekonomickej hry žiaci pochopia podstatu menového trhu. Presvedčia sa, že menový trh funguje rovnako ako iné trhy, a že menový kurz je vlastne cenou jednej meny, vyjadrenou v iných menách. Žiaci pochopia mechanizmus zmien menového kurzu a porozumejú tomu, kto stojí na menovom trhu na strane dopytu a kto na strane ponuky.

HLAVNÁ MYŠLIENKA



Meny rôznych krajín sa vymieňajú na menovom trhu. Menový kurz je cena jednej meny vyjadrená v inej mene. Ak dopyt po určitej mene vzrastie oproti ponuke, dochádza k apreciacii (zhodnoteniu) tejto meny v pomere k iným menám. Ak naopak ponuka meny vzrastie oproti dopytu, dochádza k depreciácii (znehodnoteniu) tejto meny voči iným menám.

Centrálne banky na menovom trhu intervenujú, aby zabránili veľkým výkyvom menového kurzu. Pre svoje intervencie využívajú devízové rezervy.

DOMÁCA ÚLOHA



Na túto hodinu nebola zadaná žiadna domáca úloha.

ZÁKLADNÉ POJMY



- menový kurz
- menový trh
- exportéri a importéri
- apreciácia (zhodnocovanie) a depreciácia (znehodnocovanie) meny
- intervencie centrálnej banky
- devízové rezervy

POMÔCKY A METÓDY



Pomôcky

- priesvitka „Menový kurz“
- 9 kusov čokolád alebo cukríkov
- pomôcka „Papierové peniaze“

Metódy

- výklad
- diskusia
- skupinová práca

ČASOVÝ HARMONOGRAM



Aktivita

minúty

1. Výklad hlavnej myšlienky 15
2. Ekonomická hra „Menový kurz“ .. 25
3. Diskusia..... 5

VYUŽITEĽNOSŤ LEKCIE

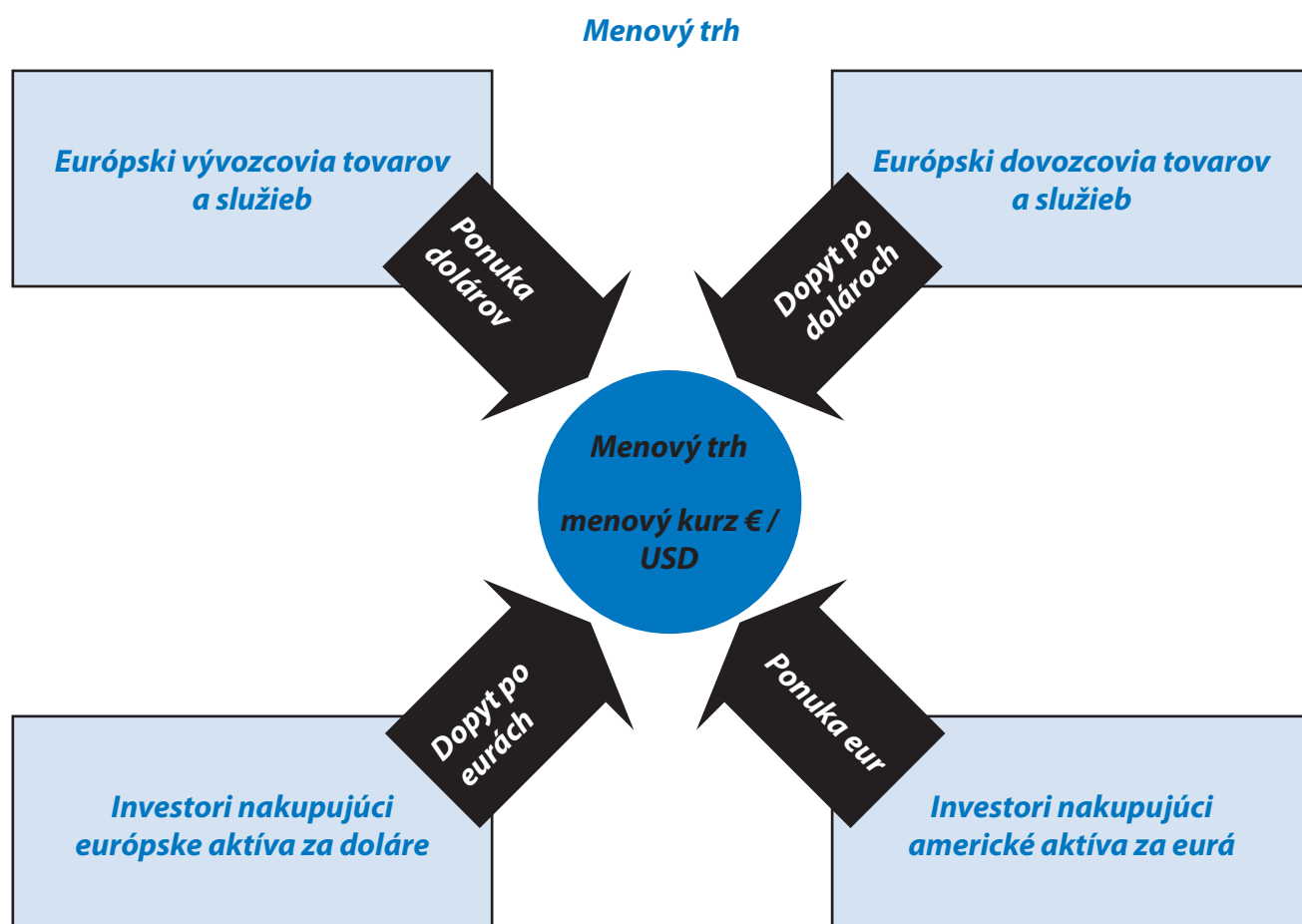


Ekonomika
Náuka o spoločnosti
Základy ekonómie
Bankovníctvo



Menový kurz je cena jednej meny vyjadrená v zahraničných menách. Ak napríklad povieme, že jedno euro stojí osemdesiat amerických centov, alebo že jedna libra sa rovná 1,6 eura, hovoríme o menovom kurze.

Meny rôznych krajín sa vymieňajú na menovom trhu (nazýva sa aj devízový trh alebo FOREX z anglického názvu Foreign Exchange). Menový kurz teda vzniká na tomto menovom trhu. Menový trh si môžeme predstaviť rovnako ako každý iný trh – obchodovanou komoditou však nie sú tovary a služby, ale peňažné jednotky iných krajín.



Na menovom trhu samozrejme existuje dopyt a ponuka.

Vývozcovia európskych tovarov a služieb vytvárajú ponuku zahraničných mien a dopyt po eure. Dovozcovia zahraničných tovarov a služieb naopak vytvárajú ponuku eur a dopyt po zahraničných menách. Investori, ktorí nakupujú zahraničné aktíva, vytvárajú ponuku eur a dopyt po zahraničných menách.

Ak dopyt po určitej mene vzrastie oproti jej ponuke, dochádza k zhodnocovaniu meny. Hovoríme, že došlo k apreciacii meny. Stáva sa to vtedy, ak vzrastie dovoz kapitálu zo zahraničia, alebo ak vzrastie vývoz tovaru a služieb z danej krajiny.

Ak naopak ponuka meny vzrastie oproti dopytu po nej, dochádza k znehodnocovaniu meny. Hovoríme, že došlo k depreciácii danej meny. Stáva sa to vtedy, ak vzrastie vývoz kapitálu do zahraničia, alebo ak vzrastie dovoz tovarov a služieb z iných krajín.

Čo môže spôsobiť zmeny menového kurzu?

↑↑ **Nárast vývozu tovarov**

Predpokladajme, že rovnovážny výmenný kurz je 20 CZK (českých korún) za 1 EUR (euro). Potom sa veľkej českej strojárskej firme podarí predáť do Nemecka stroje za sto miliónov eur. Tieto eurá chce potom na menovom trhu vymeniť za české koruny – v ČR sú jej totiž eurá zbytočné. Zvýšenie dopytu

po korunách spôsobí posilnenie kurzu českej koruny voči euru (alebo, inými slovami, oslabenie kurzu eura voči českým korunám). Euro teda v českých korunách zlacnie – napríklad na úroveň 19 CZK / EUR.

↑↑ **Nárast dovozu kapitálu**

Rovnovážny kurz bol 19 českých korún za jedno euro (zapisujeme ako 19 CZK / EUR). Potom sa zvýšil záujem slovenských podnikateľov o akcie českých podnikov. Slovenskí podnikatelia sa rozhodli nakúpiť akcie českého podniku v hodnote sto miliónov eur. Aby to mohli urobiť, musia na menovom trhu nakúpiť české koruny (pretože v ČR sa platí korunami, a nie eurami). Zvýšený dopyt po českých korunách spôsobí ďalšiu apreciáciu (posilnenie) českej meny voči euru – napríklad na kurz 18 CZK / EUR.

↓↓ **Nárast dovozu tovarov**

Rovnovážny kurz bol 18 CZK / EUR. Potom sa však česká vláda rozhodla nakúpiť pre armádu francúzske stíhačky Mirage v cene 100 miliónov eur. Pre tento účel musela česká vláda na menovom trhu nakúpiť eurá výmenou za české koruny. Zvýšený dopyt po eurách spôsobil posilnenie kurzu eura voči českej korune, napríklad na úroveň 19 CZK / EUR.

↓↓ **Nárast vývozu kapitálu**

Rovnovážny kurz bol 19 českých korún za jedno euro. Potom sa však jedna veľká česká firma rozhodla investovať peniaze do eur. Nakúpila eurá za sto miliónov českých korún a uložila si ich na eurové konto v banke. Tento zvýšený dopyt po eurách (a zároveň zvýšená ponuka českých korún) zmenili kurz naspäť na úroveň 20 CZK / EUR.

↓↑ **Špekulácie a úroková miera**

Menový kurz môžu krátkodobovo ovplyvniť aj špekulácie a obchody, zamerané na investovanie podľa úrokovej miery. Ak je úroková miera v eurách vyššia ako v dolároch, väčšmi sa oplatí rovnakú sumu peňazí držať v európskej než v americkej mene, pretože tak zarobíte vyšší úrok. V dôsledku toho vzrastie dopyt po eurách a posilní sa menový kurz eura voči doláru.

Niektoré centrálné banky intervenujú na menovom trhu (nakupujú alebo predávajú meny) v snahe stabilizovať menový kurz. Na intervencie centrálna banka využíva devízové rezervy.

Ak chce napríklad Európska centrálna banka oslabiť euro, nakupuje americké doláre a britské libry za eurá, čím zvýši ponuku eur. Naopak, ak chce Európska centrálna banka pomôcť euru posilniť, predáva cudzie meny a nakupuje eurá, čím zvyšuje dopyt po eurách.

Je dobré mať čo najsilnejšiu menu? Silná mena je zrkadlom silného hospodárstva. V žiadnom prípade však neplatí, že je dobré, aby naša mena bola čo najsilnejšia. Posilnenie i oslabenie meny majú totiž svoje pre a proti.

Posilnenie meny je výhodné pre dovozcov (importérov), ale aj pre ľudí, ktorí napríklad cestujú na dovolenku do zahraničia. Ak sa totiž napríklad kurz eura voči doláru posilní, znamená to, že za jedno euro dostaneme viac dolárov. Importéri, ale aj turisti, teda môžu za rovnakú sumu eur urobiť v Amerike väčší nákup. Ceny dovážaných tovarov, ale aj dovoleníek v zahraničí, by pri posilnení meny mali klesnúť.

Posilnenie meny je však nevýhodné pre exportérov (vývozcov). Ak sa napríklad kurz eura voči doláru posilní, znamená to, že naše výrobky pre cudzincov zdrazejú. Môže sa stať, že firmy, ktoré sú závislé od vývozu, dosiahnu stratu, alebo dokonca skrachujú a prepustia zamestnancov. Takisto pri posilnení meny utrpí aj turistický ruch, pretože sa naša krajina pre zahraničných turistov stane drahšou.

Oslabenie meny funguje presne naopak. Oslabenie meny je výhodné pre exportérov, ale nevýhodné pre importérov. Oslabenie našej meny je výhodné pre cudzích turistov, ale nevýhodné pre našich občanov, cestujúcich na dovolenku do zahraničia.



Metodický úvod:

Táto lekcia je súčasťou kurzu o medzinárodnom obchode. Veľmi voľne nadväzuje na predchádzajúce lekcie o výmene.

Cieľom hry „Menový kurz“ je priblížiť žiakom problematiku vytvárania menového kurzu, procesy apreciácie (zhodnotenia) a depreciaácie (znehodnotenia) menového kurzu a vplyvy spôsobujúce zmeny menových kurzov. Žiaci si zároveň prostredníctvom tejto hry môžu zopakovať funkcie peňazí.

1. Vyučovaciu hodinu otvorte stručným výkladom teórie:

Povedzte žiakom, že venovať sa medzinárodnému obchodu nie je možné bez toho, aby ste sa vrátili k menovému trhu. Keď totiž medzi sebou viaceré krajiny obchodujú, musia si navzájom platiť vo svojich peniazoch.

Krajiny, ktoré nie sú združené v menovej únii (ako napríklad Slovensko pred vstupom do Eurozóny), musia meniť peniaze vo svojej mene za peniaze v menách iných štátov.

Hodnota peňazí v jednej mene vyjadrená v druhej mene sa nazýva menový kurz.

Kurz meny je vlastne cenou tejto meny, ktorá sa vytvára na menovom trhu. Podobne, ako napríklad cena jablka je tvorená dopytom po jablkách a ponukou jablka, aj cena meny – napríklad cena eura v dolároch – je tvorená dopytom po eurách a ponukou eur.

Aby žiaci pochopili problematiku kurzov, musia si v prvom rade uvedomiť, kto vytvára dopyt po konkrétnej mene a kto vytvára ponuku konkrétnej meny.

Pomocou priesvitky „Menový kurz“ ukážte žiakom schému, ktorá ukazuje, kto tvorí ponuku dolárov a dopyt po eurách, a kto naopak tvorí dopyt po dolároch a ponuku eur.

Európski exportéri vyvezú svoj tovar do Spojených štátov. Američania im zaň zaplatia v dolároch. Európania ale musia svojim zamestnancom vyplatiť mzdy v eurách. Preto prichádzajú na menový trh a ponúkajú doláre, ktoré utržili za tovar, výmenou za eurá.

Európski importéri chcú doviesť tovar z Ameriky.

Preto potrebujú na menovom trhu nakúpiť doláre výmenou za eurá.

Alternatívou pre európskych exportérov však je, že utržené doláre nevymenia za eurá, ale nakúpia za ne aktíva v Spojených štátoch. Rovnako každý európsky podnik, ktorý chce nakupovať aktíva v Amerike (podiely vo firmách, cenné papiere – kapitál), musí najprv nakúpiť doláre za eurá. A americkí investori, ktorí chcú nakúpiť európske aktíva, si musia najprv nakúpiť eurá výmenou za doláre.

Tieto všetky subjekty sa stretávajú na menovom trhu a navzájom obchodujú s menami. Podľa záujmu o každú menu sa určuje jej cena – menový kurz.

Menový kurz však môžu ovplyvniť aj špekulácie a obchody, zamerané na investovanie podľa úrokovvej miery. Ak je úroková miera v eurách vyššia ako v dolároch, oplatí sa rovnakú sumu peňazí držať v európskej než v americkej mene, pretože zarobí vyšší úrok. V dôsledku toho vzrastie dopyt po eurách, a posilní sa menový kurz eura voči doláru (za jedno euro bude treba zaplatiť viac v dolároch, resp. za jeden dolár bude stačiť zaplatiť menej v eurách).

Vysvetlite žiakom podrobne zmeny dopytu a ponuky na menovom trhu.

Zmeny dopytu a ponuky na menovom trhu vyvolávajú zmeny menového kurzu.

Napríklad, menový kurz je € 1,5 za 1 dolár.

Potom sa v zahraničí zvýši dopyt po európskych tovaroch. Tým sa zvýši celkový vývoz európskych tovarov do zahraničia. Slovenskí vývozcovia dostanú v zahraničí za tovar viac dolárov, ktoré budú chcieť vymeniť za eurá (pretože hoci majú tržby v dolároch, sú to európski vývozcovia a svoje výdavky na mzdy, materiál atď. uhrádzajú doma na Slovensku v eurách). Zvýši sa teda ponuka dolárov a dopyt po eurách – a euro sa zhodnotí voči doláru – výsledkom bude kurz napríklad € 1,4 za dolár.

Alebo vychádzajme zasa z kurzu € 1,5 za dolár. Zvýšil sa dovoz zo zahraničia. Zahraniční obchodníci dostanú zaplatené v eurách, ktoré však u seba doma nepotrebujú – budú sa ich teda chcieť zbaviť a vymeniť ich za doláre. Zvýši sa teda ponuka eur a dopyt po dolároch, to má za následok, že sa zmení kurz, euro oslabí a za 1 dolár budeme musieť platiť

napríklad € 1,6.

Všimnite si, že keď hovoríme o oslabení eura, znamená to, že za jeden dolár (libru, frank...) musíme zaplatiť viac eur. A naopak, ak euro posilní, znamená to, že za dolár zaplatíme menej eur.

Môžeme teda urobiť záver: Ak dopyt po určitej mene vzrastie oproti jej ponuke, dochádza k apreciacii meny – k jej zhodnoteniu. Naopak, ak ponuka meny vzrastie oproti dopytu po nej, dochádza k depreciácii meny – k jej znehodnoteniu voči zahraničným menám.

Stručne žiakom vysvetlite princíp intervencii centrálnej banky na menovom trhu.

Menový kurz sa teda neustále mení. Niektoré centrálné banky na menovom trhu intervenujú, aby zabránili veľkým výkyvom menového kurzu. Na intervencie využívajú devízové rezervy.

Ak chce centrálna banka domácu menu znehodnotiť, nakupuje cudzie meny (devízy), čím zvyšuje ponuku domácej meny.

Napríklad Európska centrálna banka by predávala eurá a nakupovala doláre a libry. Tým by zvýšila ponuku eur a oslabil kurz eura.

Naopak, ak chce centrálna banka domácej mene pomôcť zhodnotiť sa, predáva devízové rezervy a nakupuje domácu menu.

Napríklad Európska centrálna banka by nakupovala eurá a predávala doláre a libry. Tým by zvýšila ponuku devíz, obmedzila ponuku eur a v dôsledku toho by kurz eura posilnil.

2. Ekonomická hra „Medzinárodný obchod“

Povedzte žiakom, že už bolo dosť teórie. Teraz si zahráte hru.

Rozdajte žiakom eurové bankovky oxeroxované zo vzoru na konci tejto lekcie. Podľa možnosti im rozdajte čo najväčšie množstvo bankoviek, a to nerovnomerne – veď aj v skutočnom živote má každý iné podmienky, je inak bohatý.

Povedzte žiakom, že majú eurá a že sa zahráte na medzinárodný obchod.

Spýtajte sa ich, ako nakupujú zahraničné produkty. Napríklad - kúpila som si japonské hodinky – ako prebehla transakcia? Ako to, že japonská firma chcela moje slovenské peniaze? Pravdepodobne sa

rozprúdi obrovská diskusia, prerušte ich a povedzte, že si radšej zahráte hru.

Ponúknite žiakom, že si od vás za svoje hracie peniaze môžu kúpiť čokoládu.

Problém je, že majú iba eurá. Vy však eurá nechcete – chcete iba doláre. Žiaci sa vás teda spýtajú, či si môžu za svoje eurá od vás nakúpiť doláre. Cena čokolády je 1 dolár.

Spýtajte sa žiakov, koľko sú ochotní zaplatiť za 1 dolár. Prijmite najvyššiu ponuku a postupne vydražte 3 doláre. Ceny v eurách zapíšte na tabuľu, napríklad: 25, 63, 100.

Vysvetlite žiakom, že tieto ceny predstavujú menový kurz dolára. Je zjavné, že sa mení. Kurz, ktorý si prečítajú v novinách, je ten posledný, za ktorý sa obchodovalo včera, ale nemáte istotu, aký kurz bude dnes, zajtra, pozajtra.

Predajte žiakom za vydražené doláre čokolády.

V ďalšom kole rozhodte po triede ďalšie eurá, alebo zámerne pridajte niektorým žiakom dodatočné eurové bankovky.

Môžete to zdôvodniť napríklad tým, že sa im podarilo získať dobre platené zamestnanie, alebo že zdedili peniaze po bohatých príbuzných, výhodne predali nehnuteľnosti, atď.

Nastal čas na malé zopakovanie si vedomostí o peniazoch. Spýtajte sa žiakov, prečo vôbec veria, že tieto farebné papieriky, ktoré im rozdáвате, sú peniaze. Žiaci odpovedia, že kvôli tomu, že si za ne môžu kúpiť čokolády. Spýtajte sa žiakov, či budú od vás chcieť doláre, aj keď ich nebudete chcieť akceptovať? Asi nie, ak si za ne nebudú môcť nič kúpiť.

Opäť postupne vydražte 3 doláre.

Ich cena (kurz) sa pravdepodobne zvýši. Spýtajte sa žiakov, prečo je to tak.

V Európe sa zvýšila cenová hladina – inflácia, to viedlo k znehodnoteniu domácej meny – eura - a k zhodnoteniu dolára.

Niekedy sa žiaci začínajú spájať do skupín, aby mali viac peňazí a aby sa im podarilo získať dolár. Nebráňte im v tom. Dôležité je, aby ste dokázali, že ak je viac eur, vzrastie cena dolára.

Znova dovoľte žiakom, aby si od vás za doláre nakúpili čokolády.

V ďalšom kole už nepridávajte žiadne eurá, medzi žiakmi je ich obvykle málo, pretože väčšina z nich ich vymenila za doláre v predchádzajúcom kole.

Znova vydražte 3 doláre – kurz klesne. Predajte žiakom za ich vydražené doláre čokolády.

Niekedy sa stáva, že niektorí žiaci nekupujú ihneď čokoládu, čakajú, že príde lákavejšia ponuka. Preto by nemali vedieť, koľko čokolád máte.

Povedzte žiakom, že práve videli, ako funguje menový trh.

Peniaze sa nakupujú a predávajú tak ako každý iný tovar. Cena peňazí sa mení podľa ponuky a dopytu, cena produktu, ktorý za ne nakupovali (čokolád) sa pritom nemenila.

V diskusii žiakov privedte k úvahe, že napríklad silné euro je dobré pre európskych dovozcov, ale zlé pre európskych vývozcov, atď.



Peniaze – Americký dolár





Peniaze – Euro mince



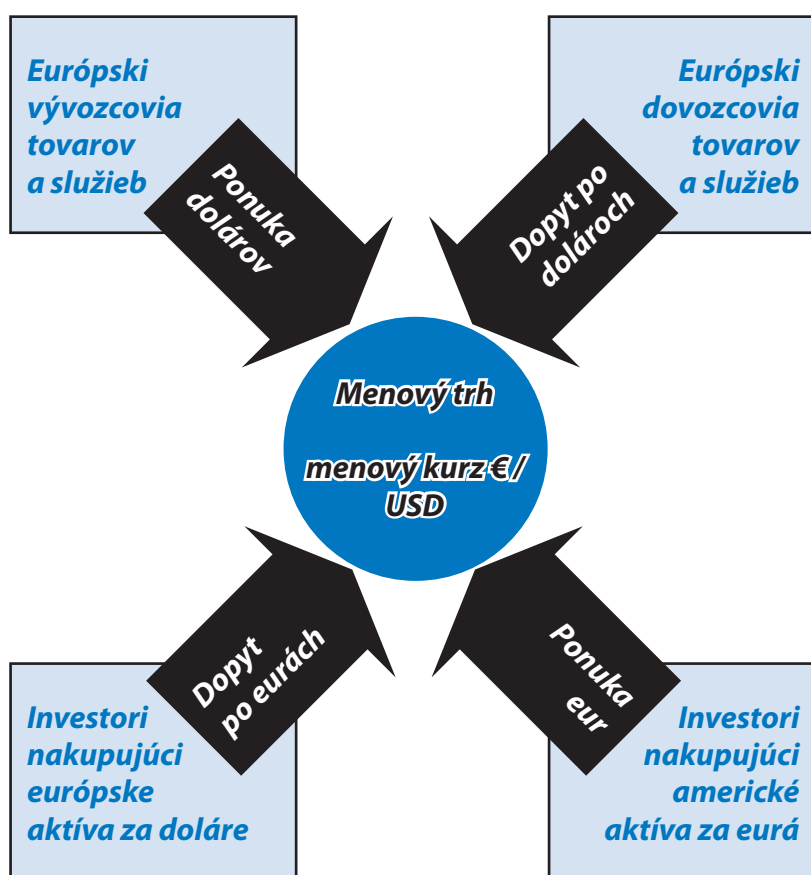


Menový kurz

Menový kurz je cena jednej meny vyjadrená v zahraničných menách.

Ak napríklad povieme, že jedno euro stojí osemdesiat amerických centov, alebo že jedna britská libra sa rovná 1,6 eura, hovoríme vždy o aktuálnom menovom kurze.

Meny rôznych krajín sa vymieňajú na menovom trhu. Na menovom trhu sa stretávajú dopyt po danej mene s ponukou danej meny.



Vývozcovia európskych tovarov a služieb vytvárajú ponuku zahraničných mien a dopyt po eure. Dovozcovia zahraničných tovarov a služieb naopak vytvárajú ponuku eur a dopyt po zahraničných menách. Investori, ktorí nakupujú zahraničné aktíva, vytvárajú ponuku eur a dopyt po zahraničných menách.

Ako sa mení kurz meny?

Ak dopyt po určitej mene vzrastie oproti jej ponuke, dochádza k zhodnocovaniu meny. Hovoríme, že došlo k apreciácii meny. Stáva sa to vtedy, ak vzrastie dovoz kapitálu zo zahraničia, alebo ak vzrastie vývoz tovaru a služieb z danej krajiny.

Ak naopak ponuka meny vzrastie oproti dopytu po nej, dochádza k znehodnocovaniu meny. Hovoríme, že došlo k depreciácii danej meny. Stáva sa to vtedy, ak vzrastie vývoz kapitálu do zahraničia, alebo ak vzrastie dovoz tovarov a služieb z iných krajín.

Čo môže spôsobiť zmeny menového kurzu?

↑↑ **Nárast vývozu tovarov**

Predpokladajme, že rovnovážny výmenný kurz je 20 CZK (českých korun) za 1 EUR (euro). Potom sa veľkej českej strojárkej firme podarí predať do Nemecka stroje za sto miliónov eur. Tieto eurá chce potom na menovom trhu vymeniť za české koruny – v ČR sú jej totiž eurá zbytočné. Zvýšenie dopytu po korunách spôsobí posilnenie kurzu českej koruny voči euru (alebo, inými slovami, oslabenie kurzu eura voči českým korunám). Euro teda v českých korunách zlacnie – napríklad na úroveň 19 CZK / EUR.

↑↑ **Nárast dovozu kapitálu**

Rovnovážny kurz bol 19 českých korun za jedno euro (zapisujeme ako 19 CZK / EUR). Potom sa zvýšil záujem slovenských podnikateľov o akcie českých podnikov. Slovenskí podnikatelia sa rozhodli nakúpiť akcie českého podniku v hodnote sto miliónov eur. Aby to mohli urobiť, musia na menovom trhu nakúpiť české koruny (pretože v ČR sa platí korunami, a nie eurami). Zvýšený dopyt po českých korunách spôsobí ďalšiu apreciáciu (posilnenie) čes-



kej meny voči euru – napríklad na kurz 18 CZK / EUR.

↘↘ *Nárast dovozu tovarov*

Rovnovážny kurz bol 18 CZK / EUR. Potom sa však česká vláda rozhodla nakúpiť pre armádu francúzske stíhačky Mirage v cene 100 miliónov eur. Pre tento účel musela česká vláda na menovom trhu nakúpiť eurá výmenou za české koruny. Zvýšený dopyt po eurách spôsobil posilnenie kurzu eura voči českej korune, napríklad na úroveň 19 CZK / EUR.

↘↘ *Nárast vývozu kapitálu*

Rovnovážny kurz bol 19 českých korún za jedno euro. Potom sa však jedna veľká česká firma rozhodla investovať peniaze do eur. Nakúpila eurá za sto miliónov českých korún a uložila si ich na eurové konto v banke. Tento zvýšený dopyt po eurách (a zároveň zvýšená ponuka českých korún) zmenili kurz naspäť na úroveň 20 CZK / EUR.

↘↗ *Špekulácie a úroková miera*

Menový kurz môžu krátkodobo ovplyvniť aj špekulácie a obchody, zamerané na investovanie podľa úrokovej miery. Ak je úroková miera v eurách vyššia ako v dolároch, väčšmi sa oplatí rovnakú sumu peňazí držať v európskej než v americkej mene, pretože tak zarobí vyšší úrok. V dôsledku toho vzrastie dopyt po eurách a posilní sa menový kurz eura voči doláru.

Niektoré centrálné banky intervenujú na menovom trhu (nakupujú alebo predávajú meny) v snahe stabilizovať menový kurz. Na intervencie centrálna banka využíva devízové rezervy.

Ak chce napríklad Európska centrálna banka oslabiť euro, nakupuje americké doláre a britské libry za eurá, čím zvýši ponuku korún. Naopak, ak chce Európska centrálna banka pomôcť euru posilniť, predáva cudzie meny a nakupuje eurá, čím zvyšuje dopyt po eurách.

Je dobré mať čo najsilnejšiu menu? Silná mena je zrkadlom silného hospodárstva. V žiadnom prípade však neplatí, že je dobré, aby naša mena bola čo najsilnejšia. Posilnenie i oslabenie meny majú totiž svoje pre a proti.

Posilnenie meny je výhodné pre dovozcov (importérov), ale aj pre ľudí, ktorí napríklad cestujú na dovolenku do zahraničia. Ak sa totiž napríklad kurz eura voči doláru posilní, znamená to, že za jedno euro dostaneme viac dolárov. Importéri, ale aj slovenskí turisti, teda môžu za rovnakú sumu eur urobiť v Amerike väčší nákup. Ceny dovážaných tovarov, ale aj dovoleník v zahraničí, by pri posilnení meny mali stúpnuť.

Posilnenie meny je však nevýhodné pre exportérov (vývozcov). Ak sa napríklad kurz eura voči doláru posilní, znamená to, že naše výrobky pre cudzincov zdražejú. Môže sa stať, že firmy, ktoré sú závislé od vývozu, dosiahnu stratu, alebo dokonca skrachujú a prepustia zamestnancov. Takisto pri posilnení meny utrpí aj turistický ruch, pretože sa naša krajina pre zahraničných turistov stane drahšou.

Oslabenie meny funguje presne naopak. Oslabenie meny je výhodné pre exportérov, ale nevýhodné pre importérov. Oslabenie našej meny je výhodné pre cudzích turistov, ale nevýhodné pre našich občanov, cestujúcich na dovolenku do zahraničia.

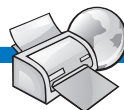
DOMÁCA ÚLOHA

Na nasledujúcu hodinu nie je zadaná žiadna domáca úloha.



POUŽITÁ LITERATÚRA

Zdroje štúdia nie su zadane.



Menový trh

