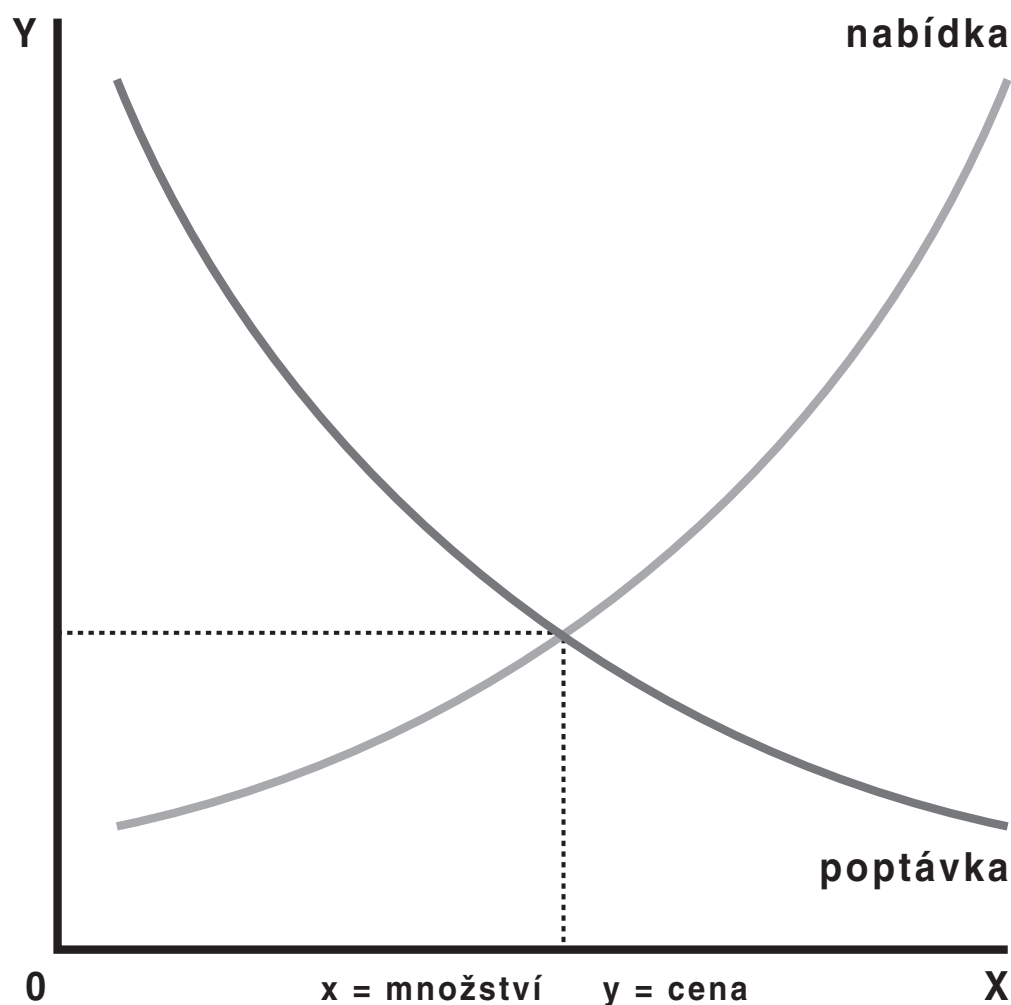


Dana Pospíchalová
Robert Holman

Ekonomické hry a řešení otázek a příkladů

Úvod do ekonomie

BECKOVY EKONOMICKÉ UČEBNICE



Poznámka pro učitele

Ekonomické hry byly sepsány za spolupráce s Foundation for Teaching Economics, Kalifornie, USA. Naši učitelé se s některými hrami již mohli seznámit na Letní škole ekonomie, kterou každoročně pořádá pražský Liberální institut. Cílem těchto her je zaujmout žáky i učitele a ukázat, že naše chování, často intuitivní a instinktivní, potvrzuje platnost teoretických poznatků ekonomie. Studium ekonomie nás může vést k tomu, abychom o svém chování více přemýšleli a pozorovali dění kolem sebe. Teoretické poznatky nám mohou pomoci lépe odhadovat budoucnost a lépe se rozhodovat jak v osobním životě, tak ve své profesi.

Nepochybně přichází doba, kdy studenti budou ochotni sledovat jen takové dění, jehož budou součástí. Nebudou ochotni akceptovat poučky, o jejichž pravdivosti se sami nepřesvědčí. Budou si chtít vytvářet vlastní názory, budou chtít diskutovat, argumentovat, obhajovat své postoje. Musíme jim k tomu dát prostor. Role učitele bude přitom důležitá. Musíme je naučit poslouchat názory druhých, přemýšlet nad nimi a akceptovat je, jen pokud se mohou přesvědčit o jejich správnosti, vhodně argumentovat a efektivně komunikovat.

Ekonomické hry nevyřeší vše, ale mohou zásadně změnit charakter vyučovacích hodin. Určitě narazíte na studenty, pro které je hra utrpením (zase se musím zvedat z místa), něčím ponižujícím (jsem přece dospělý), něčím, co zdržuje (je přece jednodušší naučit se definice a u tabule je zopakovat). Zpravidla určitou dobu trvá jak učitelům, tak žákům, než si na tento způsob práce zvyknou a najdou v něm zalíbení. Také je důležité vycítit vhodnou dobu, kdy je třída i učitel připraven (roční tematický plán vám zpravidla nepomůže). Nikdy nehrajte hry, když sami nemáte chuť si hrát a cítíte, že ani ve třídě není vhodná atmosféra. Nehrajte hru, dokud si sami důkladně neprostudujete látku, kterou má hra potvrdit, a dokud si nepromyslíte závěry, ke kterým chcete dojít. Nikdy nemůžete úplně předvídat, jak se hra bude vyvíjet, je však důležité, abyste vždycky uměli vhodně zareagovat. Dospějete k poznatku, že všichni se pořád učíme, a to je na učení to nejkrásnější. Doufáme, že se o tom přesvědčíte i Vy, a přejeme Vám k tomu hodně radosti i úspěchů.

Praha, červen 2001

Dana Pospíchalová a Robert Holman

Racionální chování

Odpověď na otázku 1.

Péče o zahradu přináší výnosy a vyžaduje náklady. Racionální člověk pečuje o zahradu jen do té míry, dokud mu zahrada přináší alespoň takový mezní výnos, jaké má mezní náklady. Je-li zahrada pro paní Alici zálibou, měla by porovnávat přírůstek radosti, kterou jí zahrada přináší, s přírůstkem nákladů příležitosti (jako je zejména obětovaný čas). Jakmile je již přírůstek radosti menší než přírůstek nákladů příležitosti, měla by se raději věnovat jiným věcem.

HRA 1.

JAKÉ JSOU NAŠE POTŘEBY A JAK JE USPOKOJUJEME?

Cíl výuky: Vést žáky k zamyšlení nad rozmanitostí a neomezeností potřeb lidí, nad tím, co mají lidé společného při uspokojování potřeb, nad hodnotovým systémem jednotlivce i společnosti.

Požadovaný čas: 20 minut – 1 vyučovací hodina (záleží na komunikativnosti a kreativitě žáků i učitele).

Pomůcky: list papíru, psací potřeby.

Postup:

Řekněte žákům: V roce 1997 postihla Moravu povodeň. Představte si, že jste v situaci, kdy vás v noci sousedé probudí, křičí, že se blíží velká voda a že máte 5 minut na to, abyste opustili svůj dům, jinak vám hrozí utopení.

1. Co uděláte, co si vezmete s sebou? Odpovězte okamžitě, bez rozmyšlení. (Nejčastější odpovědi: doklady, peníze, psa, vzbudím rodiče a sourozence. Proč?)
2. Co si sbalíte, když budete mít na opuštění domova 2 hodiny? Napište na papír seznam, máte na to 3 minuty. (Vyzvěte několik žáků, aby přečetli svůj seznam, a můžete diskutovat, co mají seznamy společného a čím se liší.)
3. Jak se zachováte, když budete vědět, že máte na evakuaci nejméně 12 hodin času? Pokračujte v seznamu, máte na to dalších 5 minut. (Opět vyzvěte několik žáků, aby přečetli své seznamy.)
4. Jaké závěry bychom mohli vyvodit z vašich odpovědí?
5. Platí, že čím více máte času, tím více potřeb chcete uspokojit?
6. Které potřeby jsou zbytné a které nezbytné? Je to individuální?
7. Mají lidé něco společného při uspokojování potřeb? (Maslowova pyramida)
8. Odpovídá vaše zjištění tomu, co víte o potřebách z minulých ročníků?

2

Tržní systém

HRA 1.

JAK ROZDĚLOVAT OMEZENÉ ZDROJE?

Cíl výuky: Poukázat na problém rozdělování omezených zdrojů, vést žáky k zamyšlení nad výhodami i nevýhodami jednotlivých způsobů rozdělování, zdůraznit úlohu ceny.

Požadovaný čas: 20 minut – 1 vyučovací hodina.

Pomůcky: 1 tričko (nebo jiný atraktivní, nedělitelný předmět), list papíru pro skupinu asi 5 žáků, psací potřeby.

Postup:

Vyzvěte žáky, aby vám pomohli vyřešit problém rozdělování.

1. Mám jedno tričko. Kdo ho chce? (Předpokládám, že většina.)
2. Jak mám rozhodnout, komu ho dát? Jaká kritéria mohu při rozdělování použít? Napište způsoby rozdělování na tabuli. (Loterie, kdo ho nejvíc potřebuje, kdo je nejstarší, kdo nejdál doskočí, kdo má nejlepší prospěch, kdo zaplatí nejvíc, roztrhat ho na kousky, budeme si ho půjčovat ...)
3. Rozdělte se na skupiny (asi po 5 studentech). Každá skupina si zvolí jeden způsob a napíše všechny výhody a nevýhody tohoto způsobu rozdělování.
4. Přečtěte výsledky práce skupin. Který způsob se vám zdál nejvýhodnější a proč?
5. Napište, co by se ve společnosti změnilo, kdyby se váš způsob rozdělování začal všeobecně používat při rozdělování potravin, vzdělání, lékařské péče? (Můžete dát za domácí úkol.)
6. Na závěr se zeptejte žáků, jakým způsobem tedy rozdělíme tričko (blíží se konec hodiny). Pravděpodobně zvolí loterii. (Je to rychlé, každý má naději, že vyhraje.) Řekněte, že si myslíte číslo v intervalu 1 – 50 (můžete ho napsat na zadní stranu tabule), ať napíšou na papír, jaké číslo máte na mysli. Kdo uhádne nebo kdo bude nejbližší vašemu číslu, vyhrává. (Tričko mu skutečně dejte, jinak ztrácíte důvěru žáků a budete je těžko motivovat k dalším hrám.)

HRA 2.

NA PŘEŽITÍ

Cíl výuky: Uvést žáky do základních problémů každé ekonomiky – jak uspokojit neomezené potřeby pomocí omezených zdrojů, odpovědět na základní otázky: Co vyrábět? Jak vyrábět? Jak rozdělovat?

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky: 3 listy papíru, psací potřeby, odměna pro nejlepší skupinu (sáček bonbonů, žvýkačky).

Postup: Vybídněte žáky, aby si představili, že jsou se svými spolužáky na lyžařském zájezdu ve slovenských horách. Najednou nastala sněhová kalamita, chata je odříznutá od okolního světa, nefunguje telefon, není elektřina, zásoby jsou omezené a nevíte, jak dlouho tato situace potrvá. Rozdělte žáky na 3 skupiny a vyzvěte je, aby každá skupina vypracovala svůj plán na přežití.

1. Jaké otázky budete řešit? (Nakreslete jednoduchý plán chaty, seznam předmětů, které máte v chatě k dispozici, seznam věcí, které jste si přivezli s sebou. Vypracujte plán na přežití – 20 min a každá skupina jej bude stručně prezentovat 10 min.)
2. V závěru se zeptejte žáků:
 - a) Použili jste dělbu práce, specializaci a kooperaci?
 - b) Používali jste cenu k efektivní alokaci zdrojů?
 - c) Proč? Jste malá nebo velká skupina, jednoduchý nebo složitý systém?
 - d) Vznikaly ve vaší skupině problémy při rozdělování zdrojů?
 - e) Vznikaly by problémy při rozdělování výsledků činností (statků a služeb)?
 - f) Dohodli jste se nakonec? Co vám pomohlo?
3. Nakonec můžete odměnit nejlepší plán na přežití.

HRA 3.

MALÉ A VELKÉ SKUPINY, JEDNODUCHÉ A SLOŽITÉ SYSTÉMY

Cíl výuky: Vést žáky k zamyšlení nad vývojem společnosti, nad důležitostmi a produktivností směnných vztahů, objasnit rozdíly ve fungování malých a velkých skupin.

Požadovaný čas: 10 – 15 minut.

Pomůcky: list papíru se zadáním, psací potřeby, tabule pro kontrolu výpočtů.

Postup:

Rozdejte žákům listy s následujícím zadáním, pokládejte jim následující otázky, porovnávejte odpovědi, vyzývejte žáky, aby svá tvrzení podpořili přesvědčivými argumenty, aby využívali svých zkušeností, případně zkušeností svých známých. Někdy je příklad doprovázen bouřlivou diskusí, třída nedospěje k jednoznačnému závěru. Důležité je, že se žáci zamyslí nad problémem a učí diskutovat. Učitel by měl být moderátorem diskuse.

100 rybářů pracujících 8 hodin denně naloví 10 000 kg ryb. Rozdělí se rovným dílem, to znamená, že na každého připadne 100 kg ryb.

1. Další den jeden z nich zvýší produktivitu o 50 %. Kolik ryb bude naloveno? (Produktivita ostatních je stejná.) Kolik ryb dostane každý rybář, bude-li se rozdělovat opět stejným dílem?
2. Co se stane, když jeden z rybářů bude pracovat jen 4 hodiny, jeho denní produktivita se sníží o 50 %? Kolik ryb bude celkově chyceno a kolik připadne na jednoho rybáře?
3. Který případ (1. nebo 2.) bude častější ve skupině 10 lidí? Proč? (Pravděpodobně případ 1., skupina si uhlídá, aby všichni pracovali stejně, jedinec bude chtít vyniknout a ostatní si ho budou vážit a možná je bude motivovat k vyšší produktivitě, zlepší se uspokojování potřeb každého člena – o 0,5 kg ryb.)
4. Který případ bude častější ve skupině o 1 000 lidech? Ve skupině, která čítá milion lidí? (Pravděpodobně případ 2., „ulejvák“ se lépe skryje, pokles produktivity skupiny se odrazí jen nepatrně ve snížení podílu, který připadne na jednotlivce, velká skupina bude daleko snadněji tolerovat nečestné chování, většina členů skupiny nebude mít informace, skupina bude lhostejná a zřejmě stále více členů bude následovat „ulejváka“.)
5. Bude marxistické heslo „Každý podle svých schopností, každému podle jeho potřeb“ použitelné pro rozdělování i ve velkých skupinách? Proč?
6. Umožňuje trh kooperaci nekonečného počtu lidí? Je třeba zvláštního „dozoru“ nad chováním jednotlivců?

Směna a bohatství

Odpověď na otázku 1.

Pavel a Honza se mohou specializovat na pizzy a hamburgery podle zákona komparativních výhod a navzájem si je směňovat (obdobně jako se Pavel a Sylva specializovali na pizzy a saláty). To, že si pizzy a hamburgery konkurují, není vůbec podstatné. Podstatné jsou odlišné schopnosti Pavla a Honzy při výrobě těchto statků. Pokud se odlišují v „hamburgerové“ a „pizzové“ produktivitě, je to základ pro jejich specializaci a směnu.

Odpověď na otázku 2.

- a) Vláda subvencuje export, protože chce vytvořit pracovní místa v exportních odvětvích.
- b) Nevypláčí. Každý export nakonec vyvolá odpovídající import. Vyvážíme proto abychom dováželi. Smyslem zahraničního obchodu není hromadit zahraniční měny, ale vyměňovat domácí zboží za zahraniční zboží podle zákona komparativních výhod. To se děje i bez státních exportních subvencí.

HRA 1.

PROČ LIDÉ OBCHODUJÍ?

Cíl výuky: Dokázat, že dobrovolná směna zvyšuje uspokojení těch, kteří se jí zúčastní. Čím méně omezujeme obchodování, čím větší svobodu mají lidé při obchodování, tím je větší naděje, že uspokojí své potřeby způsobem, který jim individuálně nejlépe vyhovuje.

Při směně je třeba dodržovat určitá pravidla: respektovat vlastnická práva, dodržovat smlouvy, zajistit volný vstup na trhy.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky:

- velký počet malých, snadno směnitelných předmětů – čokoládové tyčinky, balené bonbony, žvýkačky, lízátko, ořechy, jablka, tužky, pohlednice, záložky do knihy (můžete požádat žáky, aby přinesli z domu věci, které už nechtějí; předměty můžete zaměnit mezi třídami, dosáhnete větší pestrosti a překvapení),
- pro každého žáka připravte papírový sáček a vložte do něj předměty tak, aby žáci byli motivováni ke směně (např. sáček s ořechy, sáček s jedním druhem cukroví, sáček s hračkami atd.),
- vytvořte skupiny sáčků (asi po 5 kusech) a označte je barevnými symboly.

Postup:

1. Napište na tabuli otázku: „Proč lidé obchodují?“ Průběžně zapisujte pravděpodobné odpovědi žáků: chtějí uspokojit své potřeby, získat, co jim chybí, vydělat, chtějí nějakou změnu, chtějí zažít legraci, atd.
2. Řekněte žákům, že si zkusíte ověřit jejich tvrzení.
3. Rozdělte žákům namátkově papírové sáčky s předměty a vyzvěte je, aby dodržovali vaše pokyny. Obsah sáčků je jejich vlastnictví, ale mohou se zúčastnit směny.
4. V 1. hře se smí podívat na obsah sáčku, nesmí ale předměty ukazovat sousedům. Zeptejte se žáků, jak jsou spokojeni (v rozmezí 1 – 5, 1 – velmi málo, 5 – úplně) a výsledky odpovědí všech žáků zaznamenejte na tabuli.
Např: 5 žáků je spokojeno velmi málo: $5 \times 1 = 5$
6 žáků hodnotí spokojenost 2: $6 \times 2 = 12$
7 žáků hodnotí spokojenost 3: $7 \times 3 = 21$
8 žáků je spokojeno na 4: $8 \times 4 = 32$
4 žáci jsou naprosto spokojeni: $4 \times 5 = 20$
Skupina je spokojena (součet): 90

5. Ve 2. hře vyzvěte žáky, aby vyložili předměty před sebe na lavici a podívali se, co mají ostatní. Zdůrazněte pravidla, která je nutno při směně dodržovat (respektovat vlastnická práva, dodržovat smlouvy, volný přístup na trhy). Zeptejte se žáků, jak jsou spokojeni nyní, a sumarizujte výsledky na tabuli. (Spokojenost zpravidla poklesne – působí závist.)
6. Ve 3. hře vyzvěte žáky, aby směňovali předměty v rámci skupiny označené barevnými symboly na sáčku, po skončení výměny se jich znovu zeptejte, jak jsou spokojeni nyní, a výsledky sumarizujte na tabuli. Spokojenost se pravděpo dobně zvýší.
7. Ve 4. hře dovolte žákům, aby obchodovali bez jakéhokoliv omezení, a znovu se jich zeptejte, jak jsou spokojeni nyní. Spokojenost třídy opět vzroste.
8. Rozeberte se žáky výsledky simulace obchodu. Zeptejte se:
 - a) Kolik z vás obchodovalo?
 - b) S jakými předměty jste obchodovali?
 - c) Které předměty byly nejoblíbenější a které nejméně oblíbené? (Užitečnost a vzácnost.)
 - d) Proč jste obchodovali?
 - e) Zvýšila se vaše spokojenost a proč?
 - f) Potvrdily se cíle, které jsme hrou sledovali?
 - g) Podobala se simulace obchodování ve „skutečném světě“?

HRA 2.

OBCHOD A SPECIALIZACE

Cíl výuky: Dokázat, že směna zvětšuje naše bohatství, dokonce i bez zvýšení výroby. Její význam je rovněž v tom, že umožňuje zvýšení výroby tím, že dovolu je výrobcům, aby se specializovali. Objasnit pojmy „absolutní výhoda“ a „komparativní výhoda“.

Požadovaný čas: 2 vyučovací hodiny.

Pomůcky:

- 1 sada karet označujících farmáře (např. zelené),
- 1 sada karet označujících krejčí (např. červené),
- 1 sada karet označujících stavitele (např. modré),
- spínací špendlíky pro upevnění karet na oděvy pro snadnou identifikaci profese,
- Záznam o obchodování (včetně pokynů) – 1 pro žáka.

Postup:

1. *První hodinu* řekněte žákům: „Rozdělte se na tři stejně velké skupiny. První skupina budou farmáři a budou vyrábět potraviny, druhá skupina budou krejčí a budou vyrábět oděvy, třetí skupina budou stavitelé a budou vyrábět stavby. Každý z vás je ale také spotřebitel a ke svému životu potřebuje jak potraviny, tak oděvy a stavby. Máte možnost vyrábět všechny tři produkty, ale vaše produktivita při výrobě každého z nich bude nízká – vyrobíte 100 jednotek potravin, 100 jednotek oděvů a 100 jednotek staveb. To vám sice umožní přežít, ale vaše bohatství se nezvětší. Pokud se budete specializovat na „váš“ produkt (např. farmář na potraviny), jste schopni vyrobit 600 jednotek. K přežití potřebujete 100 jednotek potravin, 100 jednotek oděvů a 100 jednotek staveb – to znamená, že musíte obchodovat s ostatními. Když budete úspěšní na trhu, vaše bohatství se zvětší, pokud neuspějete a nezajistíte si nutné produkty, vypadáváte ze hry. Zahrajte si několik kol, do každého kola nastupujte se stejnými podmínkami a v každém kole si vypočítejte svůj zisk.

Např. Petr je farmář, rozhodl se specializovat, vyrobil 600 jednotek potravin. Aby uspokojil své potřeby, vyměnil s Evou 100 jednotek potravin za 100 jednotek oděvů, s Karlem vyměnil 150 jednotek potravin za 100 jednotek staveb. Na konci kola má uspokojeny své potřeby (100 jednotek každého produktu) a navíc mu zůstalo 250 jednotek.

- a) Co se stane, když se nikdo nebude chtít specializovat? (Vlastně nic, všichni přežijí, ale nikdo nezbohatne.)
- b) Je důležité chtít dosáhnout víc, než je nutné k pouhému přežívání? (Ano – naše potřeby jsou přece neomezené.)
- c) Chtějí to všichni? (Ne – někteří žáci se rozhodli nespecializovat. Možná proto, že se chtěli vyhnout závislosti na druhých.)
- d) Jsou také všichni stejně bohatí? (Ne – úspěch na trhu závisí na mnoha faktorech.)
- e) Mají všichni stejné podmínky při výrobě produktů? (Ne.)

V naší hře jste se náhodně rozdělili na tři skupiny výrobců. V reálném životě se asi budete specializovat podle toho, v čem jste lepší než vaši kamarádi, neboli podle toho, v čem máte absolutní výhodu.

- f) Na čem závisí to, že jste nejlepší písař na vaší škole? [Může to být talent, píle (kolik hodin denně cvičíte), vaše ambice (chcete být světovým mistrem v psaní na stroji), závisí to také na tom, jestli stroj máte (a máte možnost cvičit), jak je kvalitní, jestli máte podmínky v rodině (nemáte jiné povinnosti), atd.]
- g) Vidíte, že faktorů ovlivňujících specializaci je spousta. Co má ještě vliv na specializaci firem a zemí? (Vybavenost výrobními faktory a přírodní podmínky.)“

2. Druhou hodinu můžete navázat: „Zjistili jsme, že směna zvyšuje bohatství a že je dobré se specializovat na to, pro co máme nejlepší předpoklady. Ale co když je někdo ve všem lepší než já? Má potom specializace a směna smysl pro něj a hlavně pro mě?“

Pokračujeme v naší hře. Nyní se rozdělte na dvě stejné skupiny, jedna budou kvalifikovaní dělníci a druhá nekvalifikovaní dělníci.

Kvalifikovaní dělníci mohou vyrobit kteroukoliv skupinu výrobků v jednom kole:

- 400 jednotek potravin,
- 400 jednotek staveb,
- 100 jednotek potravin a 300 jednotek staveb.

Nekvalifikovaní dělníci mohou vyrobit v jednom kole jednu z těchto skupin výrobků:

- 300 jednotek potravin,
- 100 jednotek staveb,
- 75 jednotek potravin a 75 jednotek staveb.

Vidíte, že kvalifikovaní dělníci mají absolutní výhodu ve výrobě potravin i ve stavbách. Myslíte, že budou kvalifikovaní ochotni obchodovat s nekvalifikovanými? Bude mít směna smysl pro obě skupiny?

3. Zkusme třetí možnost. Dejme tomu, že je v každé skupině 10 studentů. Potom kvalifikovaní dělníci vyrobí $10 \times 100 = 1000$ jednotek potravin a $10 \times 300 = 3000$ jednotek staveb.

Nekvalifikovaní dělníci vyrobí $10 \times 75 = 750$ jednotek potravin a $10 \times 75 = 750$ jednotek staveb. Celkem je vyrobeno $1000 + 750 = 1750$ jednotek potravin a $3000 + 750 = 3750$ jednotek staveb, úhrnem 5500 jednotek produktů.

Nyní provedme specializaci. Všichni kvalifikovaní dělníci budou vyrábět stavby, to znamená, že vyrobí $10 \times 400 = 4000$ jednotek staveb. Všichni nekvalifikovaní budou vyrábět potraviny, tudíž vyrobí $10 \times 300 = 3000$ jednotek potravin. Celková výroba bude $4000 + 3000 = 7000$ jednotek, tedy více než před specializací.

Kdyby všichni kvalifikovaní dělníci vyráběli potraviny, vyrobilo by se $10 \times 400 = 4000$ jednotek potravin, a kdyby všichni nekvalifikovaní dělníci vyráběli stavby, vyrobilo by se $10 \times 100 = 1000$ jednotek staveb. Celková výroba by byla $4000 + 1000 = 5000$ jednotek, tedy nejmenší z předešlých.

Víme, že kvalifikovaní dělníci mají absolutní výhodu ve výrobě potravin i ve stavbách, jsou absolutně lepší. Kvalifikovaní dělníci jsou ale relativně lepší ve stavbách a nekvalifikovaní dělníci ve výrobě potravin. Proč?

Aby kvalifikovaní dělníci vyrobili 100 jednotek potravin, museli by se vzdát 100 jednotek staveb (srovnej druhou a třetí možnost z úvodního zadání). Aby nekvalifikovaní dělníci získali 75 jednotek potravin, museli by se vzdát 25 jednotek staveb.

Náklady obětované příležitosti jedné jednotky stavby kvalifikovaného dělníka byla jedna jednotka potravin, ale nekvalifikovaného dělníka tři jednotky potravin. Kvalifikovaný dělník má komparativní výhodu při výrobě staveb a nekvalifikovaný při výrobě potravin. (Pro lepší představu je možné nakreslit obrázek znázorňující hranice výrobních možností a náklady obětovaných příležitostí kvalifikovaných a nekvalifikovaných dělníků.)

Dále je zajímavé, že specializace na základě komparativní výhody vede ke zvýšení výroby, i když přesouvá výrobu produktu do horších podmínek. Ukažme si to na našem příkladě. Předpokládejme, že obě skupiny budou mezi sebou měnit zboží v poměru 100 jednotek staveb za 200 jednotek potravin.

Dělníci	Před specializací		Po specializaci			
	vyrobí a prodá		vyrobí		prodá	
	potravin	staveb	potravin	staveb	potravin	staveb
Kvalifikovaní	100	300	–	400	200	300
Nekvalifikovaní	75	75	300	–	100	100
Celkem	175	375	300	400	300	400

Vidíme, že bylo vyrobeno více potravin i více staveb než před specializací. Kvalifikovaní dělníci mohou spotřebovat více potravin než před specializací a stejné množství staveb. Nekvalifikovaní budou mít k dispozici více potravin i více staveb než před specializací.

Obě skupiny využily své výrobní faktory efektivněji a to zvětšilo jejich výrobní kapacitu. Specializace a směna zvětšuje produkční schopnosti sama o sobě, aniž by se musel zvyšovat kapitál, práce nebo jiné výrobní faktory.

Specializace a směna na základě komparativních výhod se uplatňuje i v mezinárodním obchodě, a to na stejném principu jako směna mezi vašimi skupinami. Vidíte, že žádná země, ani ta nejzaostalejší, se nemusí obávat, že by byla vyřazena z mezinárodního obchodu jen proto, že není v ničem absolutně lepší. Vždy se najde služba nebo zboží, v němž má komparativní výhodu a které od ní vyspělejší země budou rády dovážet.

Je-li ekonomika otevřena mezinárodnímu obchodu, může využívat výhod mezinárodní dělby práce. Tím, že je světový trh větší než domácí, mohou se navzájem najít výrobci, kteří mají velké rozdíly v komparativních výhodách. Ale to vy už vlastně víte ze hry „Proč lidé obchodují“.

Záznam o obchodování

Pokyny:

Jste kvalifikovaný V každém kole to můžete využít a vyrobit 600 jednotek
Místo toho však můžete vyrobit 100 jednotek potravin, 100 jednotek staveb a 100 jednotek oděvů. O tom, co budete vyrábět, musíte rozhodnout na začátku každého kola. K přežití potřebujete po 100 jednotkách potravin, oděvů a staveb v každém kole. Pokud nezískáte minimálně 100 jednotek z každé z těchto položek, zemřete. Pokud budete vyrábět jen pro sebe, budete schopni vyrobit dost na pokrytí svých základních potřeb, ale nic vám nezůstane. Jako alternativu si můžete zvolit výrobu toho, co vyrábíte nejlépe, a to potom můžete směnít za cokoliv jiného, co budete potřebovat. Můžete využít všechno, co vyrobíte navíc kromě základní potřeby, abyste zvýšili svou životní úroveň. Cílem hry je získat nejvyšší možnou životní úroveň odpovídající vašim schopnostem. Na 1. řádek zaznamenejte svou původní výrobu a na následující řádky své obchody.

Příklad: Pokud jste farmář a rozhodnete se vyrábět 600 jednotek potravin, napište 600 do kolonky Potravin na první řádek. Řekněme, že potom směníte 100 jednotek potravin s Andreou za 100 jednotek stavby. Na 2. řádku odečtete 100 od kolonky Potravin a přidejte 100 ke kolonce Stavby. Řekněme, že potom směníte 150 jednotek potravin za 100 jednotek oděvů s Tomášem. Odečtete proto 150 od kolonky Potravin a přičtete 100 ke kolonce Oděvy. Na závěr každého kola odečtete 100 od každé kolonky pro vaše základní potřeby.

Jestliže je některá kolonka negativní, jste „mrtvý“ a vypadáváte ze hry. Pokud jste zůstal ve hře, určete svůj čistý zisk za kolo sečtením čistého zisku za potravinu, oděvy a stavby. Student s nejvyšším čistým ziskem dosáhne nejvyšší životní úroveň a vyhrává kolo.

PŘÍKLAD ZÁZNAMU SMĚNY

Transakce	Potravin	Stavby	Oděvy	Čistý zisk
1. Původní výroba	+ 600			
2. Obchod s Andreou	- 100	+ 100		
3. Obchod s Tomášem	- 150		+ 100	
4. Základní potřeby	- 100	- 100	- 100	
5. Čistý zisk	250	0	0	= 250

I. kolo

1. Původní výroba
2. Obchod s..
3. Obchod s...
4. Obchod s ...
5. Základní potřeby
6. Čistý zisk

II. kolo

atd.

Chování spotřebitele, užitečnost a poptávka

Odpověď na otázku 1.

Záleží na elasticitě tržní poptávky po obilí. Je-li tato poptávka neelastická (což je pravděpodobné), pak pokles úrody povede k takovému zvýšení ceny, že se zvýší výdaje spotřebitelů na výrobky z obilí. Tudíž se zvýší příjmy pěstitelů obilí.

Odpověď na otázku 2.

- Každý zákazník oceňuje bundu jinak a je ochoten dát jinou cenu. Když má obchodník na bundě cenu, kupují za tuto cenu i ti, kteří cení bundu více. Ti získají *přebytek spotřebitele*. Když má obchodník možnost se zákazníky individuálně vyjednávat, může část těchto *přebytků* získat (záleží na tom, jak obratně kdo smlouvá).
- Pro spotřebitele je výhodné, když má obchodník na zboží ceny, protože takto nejspíše získají *přebytek spotřebitele*.
- Není to příliš spravedlivé. Obchod je dvoustranná smlouva a každý by měl mít stejné podmínky. Když chceme, aby měl obchodník na zboží cenovky, nutíme jej, aby projevil, za jakou cenu je zboží ochoten prodat. V zájmu spravedlnosti bychom pak stejně dobře mohli nutit zákazníky, aby nosili cedulky s označením, za jakou cenu jsou ochotni zboží kupovat.

Odpověď na otázku 3.

- Pavel může mít radost. Pizzy a pivo se ve spotřebě doplňují. Když lidé vidí, že si po pizze mohou dát pivo (nebo před pivem pizzu), je pro ně lákavé dát si obojí. Poptávka po pizzách pravděpodobně vzroste.
- Z toho Pavel moc velkou radost mít nemůže. Pizzy a hamburgery si ve spotřebě konkurují – jsou to substituty. Lidé, kteří si dříve dávali Pavlovy pizzy, teď mají větší výběr a někteří dají přednost Honzovým hamburgerům. Poptávka po Pavlových pizzách nejspíše klesne.
- Odpověď není tak jednoznačná. Lidé, kteří chodili na koupaliště i předtím, než tam postavili tobogan, možná teď utratí méně peněz za pizzy, aby si mohli zajezdit na toboganu. Ale zároveň tobogan činí pláž atraktivnější – začne tam chodit více lidí. A mnozí z nových návštěvníků si budou kupovat pizzy. Poptávka po Pavlových pizzách se tedy může změnit pod vlivem obou těchto protikladných účinků – záleží na tom, který bude silnější.

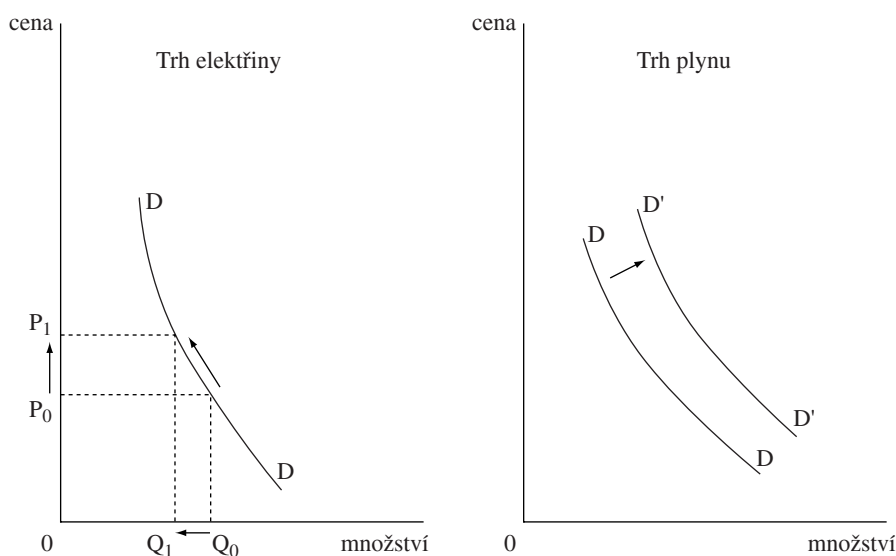
Odpověď na otázku 4.

- Kritická být nemůže. Když ovocnářům leží jablka na skladě, mohou snížit ceny a zásoby vyprodají. Cena jablek není přece fixována.
- Není důvod, aby stát udržoval cenu jablek. Trh jablek podléhá stejným zákonům poptávky a nabídky jako každý jiný trh. Když stát jablka vykoupí, bude je nakonec muset sám prodávat za nízkou cenu.
- Je-li poptávka po jablkách elastická, snížení jejich ceny by zvýšilo výdaje spotřebitelů na jablka, a tak by vzrostly příjmy ovocnářů. Je-li ovšem poptávka neelastická, snížení ceny povede k poklesu jejich příjmů. To ovšem nemůže být kritériem pro rozhodnutí státu vykoupit neprodaná jablka. Proč by měl stát jednat v zájmu výrobců a ne v zájmu spotřebitelů? Je-li úroda vysoká, měla by cena v zájmu spotřebitelů klesnout.

Řešení příkladu 1.

- Když se zvýší cena elektřiny, její spotřeba (poptávané množství) klesne. Spotřebitelé elektřiny se posunou podél poptávkové křivky nahoru, jak to vidíte na levém grafu obrázku 4.A. Příjmy elektráren se zvýší tehdy, když je poptávka po elektřině neelastická (což je velmi pravděpodobné).
- Zdražení elektřiny zvýší poptávku po zemním plynu, protože ten je substitutem elektřiny. Některé domácnosti například předkládají elektrické topení na plynové. Zvýšení poptávky po plynu znamená, že se křivka poptávky

posune vpravo vzhůru. Vidíte to na pravém grafu obrázku 4.A. Výdaje na plyn, a tedy i příjmy plynářů se určitě zvýší, protože lidé budou i při nezměněné ceně plynu spotřebovávat více plynu než dříve.



Obr. 4.A Účinek zvýšení ceny elektřiny na trhu elektřiny a na trhu plynu

HRA 1. ROZHODOVÁNÍ SPOTŘEBITELE

Cíl výuky: Vést žáky k zamyšlení nad chováním spotřebitele, nad základními principy rozhodování na trhu, zdůraznit základní vlastnosti statků – užitečnost a vzácnost.

Požadovaný čas: 20 – 30 minut.

Pomůcky: 2 odlišné sáčky bonbonů, např. Bonpari a Hašlerky, tabule a křída.

Postup:

1. Řekněte žákům, že máte sáček bonbonů Bonpari a hledáte dobrovolníka, který má tyto bonbony rád a je ochoten zúčastnit se pokusu, jenž má objasnit vlastnosti statků. Pravděpodobně se přihlásí více žáků. Vyberte jednoho z nich, například pomocí losování. (Je důležité vybrat toho, pro koho je Bonpari *užitečné* a je ochoten zúčastnit se pokusu.)
2. Nabídněte žákovi bonbon, vyčkejte, až jej ochutná, a zeptejte se ho, jak je spokojen, respektive kolik Kč by byl ochoten vám za něj zaplatit. (Například odpoví, že 1 Kč.)
3. Na tabuli naznačte tabulku a postupně nabízejte další bonbony a zapisujte žákovy odpovědi, jak je spokojen. Například vznikne tabulka:

Bonpari	Přírůstek spokojenosti	Celková spokojenost
1	1,–	1,–
2	0,80	1,80
3	0,40	2,20
4	0,20	2,40
5	0,10	2,50

4. Vysvětlíte pojmy celkový užitek a mezní užitek a znázorníte vývoj obou veličin graficky.
5. Nyní vyberte žáka, který má stejně rád Bonpari, ale ještě o něco raději má rád Hašlerky. Nabídněte mu, ať si vybere 1 bonbon. Pravděpodobně zvolí Hašlerku. Co je cenou Hašlerky? Jeden obětovaný bonbon Bonpari. Statky jsou *vzácné*, nejsou zadarmo. Výběr Hašlerky znamená obětovanou příležitost vzít si Bonpari.

6. Nyní vyzvěte žáka, aby popsal vývoj mezního užítu při konzumaci Hašlerky, a srovnajte ji s tabulkou, popisující prožitky při konzumaci Bonpari. Možná získáte tuto tabulku:

Hašlerky	Mezní užitek	Bonpari	Mezní užitek
1	2,00	1	1,00
2	1,50	2	0,80
3	0,50	3	0,40
4	0,30	4	0,20
5	0,20	5	0,10

7. Řekněte žákovi, že si může vybrat bonbony v hodnotě 6 Kč. Jak bude probíhat výběr vzhledem k tabulkám mezního užítu? První bonbon bude Hašlerka – mezní užitek je 2, což je více než mezní užitek z Bonpari (mezní užitek je 1). Druhý bonbon bude rovněž Hašlerka – mezní užitek je 1,5, což je více než mezní užitek z konzumace Bonpari (mezní užitek je 1). Třetí bonbon, který si vybere, bude Bonpari – mezní užitek je 1, kdežto mezní užitek třetí Hašlerky je 0,50). Čtvrtý bonbon bude také Bonpari (mezní užitek druhého Bonpari je 0,80, a to je více než mezní užitek třetí Hašlerky – 0,50). Pátý bonbon bude zase Hašlerka (0,50 je více než 0,40). Celkem tedy utratil Kč 5,80 – respektive dosáhl celkové-ho užítu $5,80 = 2 + 1,5 + 1 + 0,80 + 0,50$.
8. Požádejte žáky, aby spočítali jeho spokojenost, kdyby si vybral samé Hašlerky (má je přece raději). Odpověď bude: $4,5 = 2 + 1,5 + 0,5 + 0,3 + 0,2$.
9. Jak by byl spokojen, kdyby zvolil samé Bonpari? ($2,5 = 1 + 0,80 + 0,40 + 0,20 + 0,10$)
10. Definujte zákon vyrovnávání mezních užítu.

5

Chování výrobce, náklady a nabídka

Odpověď na otázku 1.

Když už hra byla vyrobena a ocitla se na pultech, jsou náklady na její výrobu utopenými náklady. Cena takových výrobků pak již závisí jen na poptávce. Kdyby snad poptávka klesla k nule, byli by obchodníci ochotni prodávat takové výrobky i za cenu blízkou se nule. Takové hry pak už pochopitelně nejsou dále vyráběny, pouze se doprodávají.

Odpověď na otázku 2.

Ze strany obchodníků nemusí jít o špatný odhad poptávky. Může jít o promyšlenou obchodní strategii – cenovou diskriminaci. Obchodníci intuitivně vědí, že někteří zákazníci jsou ochotni výrobek koupit i za vyšší ceny a jiní jen za nízké ceny. Když nasadí zpočátku vysokou cenu, někteří lidé kupují. Když odbyt začne váznout, obchodník cenu sníží, aby přilákal další kupující, kteří cení výrobek méně. Tímto způsobem se prodávajícím daří odčerpat část přebytku spotřebitele.

Odpověď na otázku 3.

Fixní náklady jsou náklady na stánek a kuchyňské nádobí a také Markétina obětovaná mzda, kterou by mohla dostávat v jiném zaměstnání. Variabilními náklady jsou suroviny na výrobu palačinek (olej, cukr, mouka aj.) a spotřeba elektřiny.

Odpověď na otázku 4.

- Měsíční jízdenku si koupíte, pokud očekáváte, že za měsíc pojedete tramvají více než 37krát.
- Když si koupíte měsíční jízdenku, budete mít tendenci jezdit tramvají více, než kdybyste platili za jednotlivé jízdy. Měsíční jízdenka je pro vás fixním nákladem. Kdybyste jezdili na jednotlivé lístky, byly by to variabilní náklady.

Řešení příkladu 1.

Jde o problém relativní váhy fixních a variabilních nákladů. Které z obou aut je dražší, nelze posoudit pouze podle nájemní ceny. Nájemné je fixní náklad a spotřeba benzínu je variabilní náklad. Z hlediska fixního nákladu je levnější Opel a z hlediska variabilních nákladů je levnější Renault. Záleží tedy na tom, kolik očekáváte, že za měsíc najezdíte kilometrů. Budete řešit následující rovnici:

$$2000 + x \cdot 0,08 \cdot 30 = 3200 + x \cdot 0,06 \cdot 30,$$

kde x je počet najetých kilometrů, při kterých je Opel stejně nákladný jako Renault. Řešením rovnice dostanete $x = 2\,000$ km (vaše náklady by pak byly v každém z obou případů 6 800 korun). Když tedy očekáváte, že najezdíte s vypůjčeným autem více než 2 000 km, najmete si raději „dražšího“ Renaulta za 3 200 korun. Když ale očekáváte, že najezdíte méně než 2 000 km, najmete si raději „levnějšího“ Opela.

Řešení příkladu 2.

- Řešení můžete nalézt porovnáním mezního příjmu a mezních nákladů. Mezní příjem je přírůstek příjmu, získaný vyrobením a prodejem další palačinky. Mezní náklady jsou náklady vynaložené na výrobu další palačinky. Vypočtené mezní veličiny jsou v tabulce. Například mezní příjem ze 41. palačinky je $(41 \times 32,50) - (33 \times 40) = 12,50$.

Množství palačinek	Mezní příjem	Mezní náklady
40	12,50	7
41	11,50	7
42	10,50	7
43	9,50	7
44	8,50	7
45	7,50	7
46	6,50	7
47	5,50	7
48	4,50	7
49	3,50	7
50		

Z porovnání mezního příjmu a mezních nákladů zjišťujeme, že Markéta bude maximalizovat zisk, když bude dělat 46 palačinek. Kdyby totiž dělala ještě 47. palačinku, byl by už její mezní příjem (6,50) menší než mezní náklady (7).

- Při výrobě 46 palačinek bude mít Markéta zisk $(46 \times 30) - 1342 = 38$ Kč.

Řešení příkladu 3.

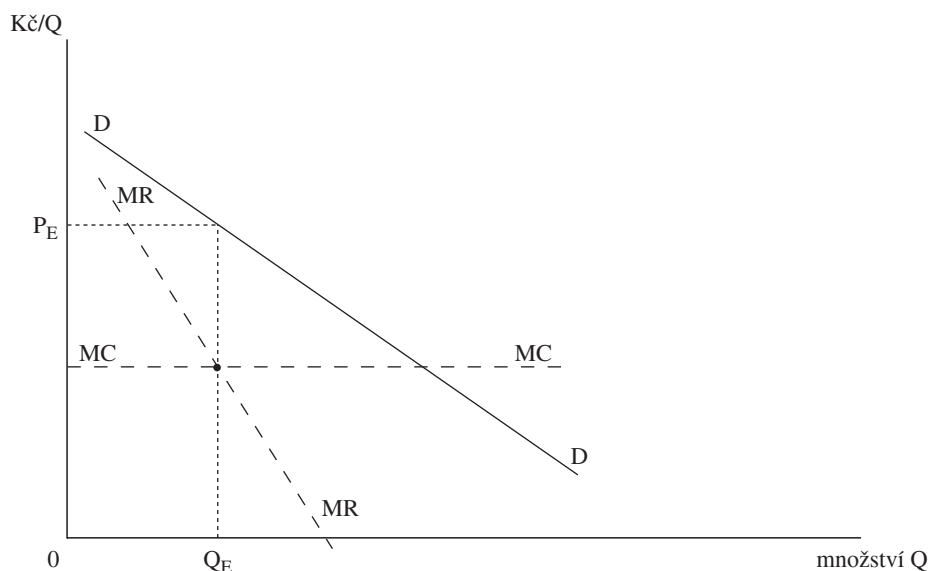
V tomto příkladě bude profesionální armáda pro zemi levnější. Zjistíme to, když porovnáme náklady na obě armády. Náklady na profesionální armádu jsou $(160\,000 \times 150\,000) + (120\,000 \times 150\,000) = 24 \text{ mld.} + 18 \text{ mld.} = 42 \text{ mld.}$ Náklady na neprofesionální armádu jsou $(100\,000 \times 200\,000) + (120\,000 \times 200\,000) = 20 \text{ mld.} + 24 \text{ mld.} = 44 \text{ mld.}$ Chceme-li porovnat ekonomické náklady na obě armády, musíme do nákladů zahrnout také hodnotu obětovaného (nevyrobeného) zboží, které by muži vyrobili, kdyby místo služby v armádě vykonávali svá civilní povolání. Vlády při podobných kalkulacích tyto náklady neberou v úvahu a uvažují pouze ty náklady, které na armádu platí státní rozpočet. Pak mohou dojít k nesprávným výsledkům. V našem příkladě, kdybychom započítali pouze náklady státního rozpočtu, jevila by se profesionální armáda jako dražší (24 mld.) a neprofesionální armáda jako levnější (20 mld.). Avšak posuzujeme-li jejich nákladnost z hlediska úplných ekonomických nákladů, je profesionální armáda (v našem příkladě) levnější alternativou.

Řešení příkladu 4.

- Náklady na stavbu dílny jsou utopené náklady, které nelze brát v úvahu. Při výpočtu ročních ekonomických nákladů musíme vzít v úvahu všechny Procházkovy obětované příležitosti, a to jak explicitní, tak implicitní. Do ekonomických nákladů patří opotřebení dílny ($200\,000 : 10 = 20\,000$), mzda zaměstnance (120 000), spotřeba surovin ($5000 \times 90 = 450\,000$), obětovaný úrok z vlastního kapitálu, který má vázaný v zásobách (5 % ze 100 000 = 5000), obětovaná mzda v jiné příležitosti (150 000) a obětovaný čistý nájem ($120\,000 - 20\,000 = 100\,000$). Celkové roční ekonomické náklady tedy činí 845 000. Když tyto náklady porovnáme s ročním příjmem $90 \times 10\,000 = 900\,000$, zjišťujeme roční ekonomický zisk 55 000 Kč.
- Explicitní náklady jsou opotřebení, mzda zaměstnance a spotřeba surovin a materiálu, tedy celkem 590 000 Kč. Implicitní náklady jsou obětovaný úrok z vlastního kapitálu, obětovaná mzda a obětovaný čistý nájem (z přijatého nájmu musí pan Procházka odečíst opotřebení dílny, které hradí sám). Tedy celkem 255 000 Kč.

Řešení příkladu 5.

Řešení ukazuje obrázek 5.A. D je poptávka, MR je mezní příjem a MC jsou mezní náklady (předpokládáme, že jsou konstantní). Firma maximalizuje zisk tam, kde jsou mezní náklady vyrovnány s mezním příjmem. To je při množství Q_E a ceně P_E .

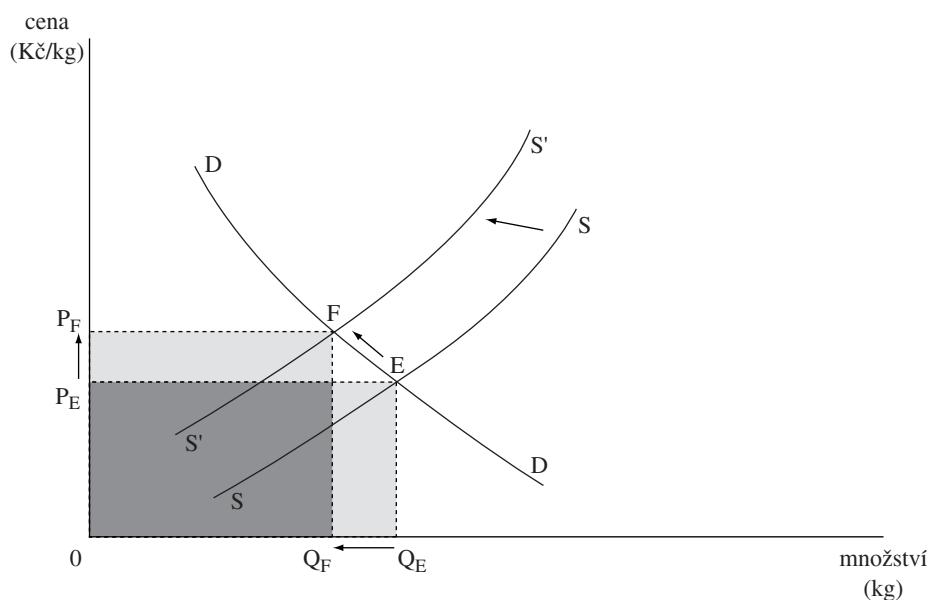


Obr. 5.A

Rovnováha trhu

Řešení příkladu 1.

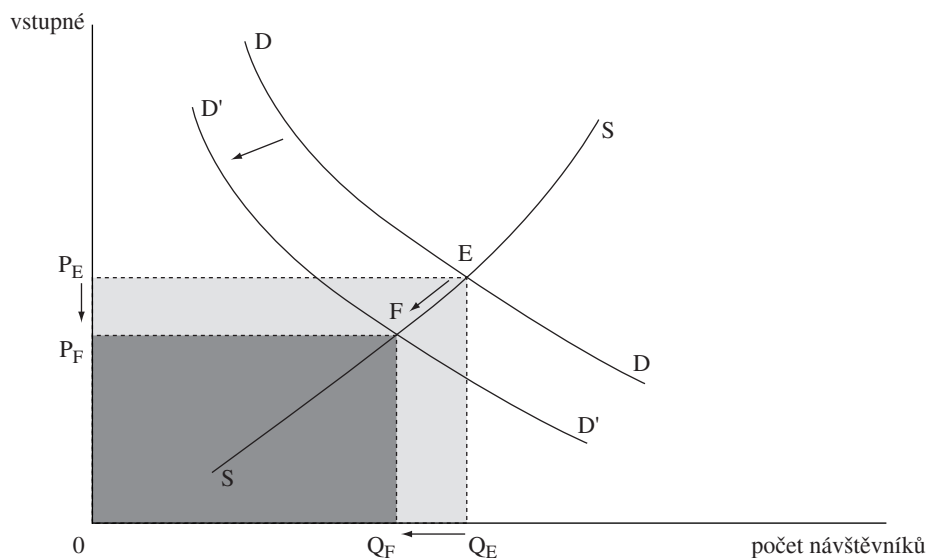
- Cena chmelu vzrostla, protože se snížilo jeho množství na trhu.
- Tržby producentů chmelu klesly, jen pokud byla tržní poptávka po chmelu elastická. Pokud byla poptávka neelastická, tržby producentů chmelu vzrostly.
- Situaci znázorňuje obrázek 6.A. Sucho snížilo nabídku, takže se křivka nabídky posunula vlevo. Rovnováha trhu chmele se změnila z E na F při nižším množství a vyšší ceně. Šedé obdélníky znázorňují výdaje kupujících čili také příjmy producentů chmele.



Obr. 6.A

Řešení příkladu 2.

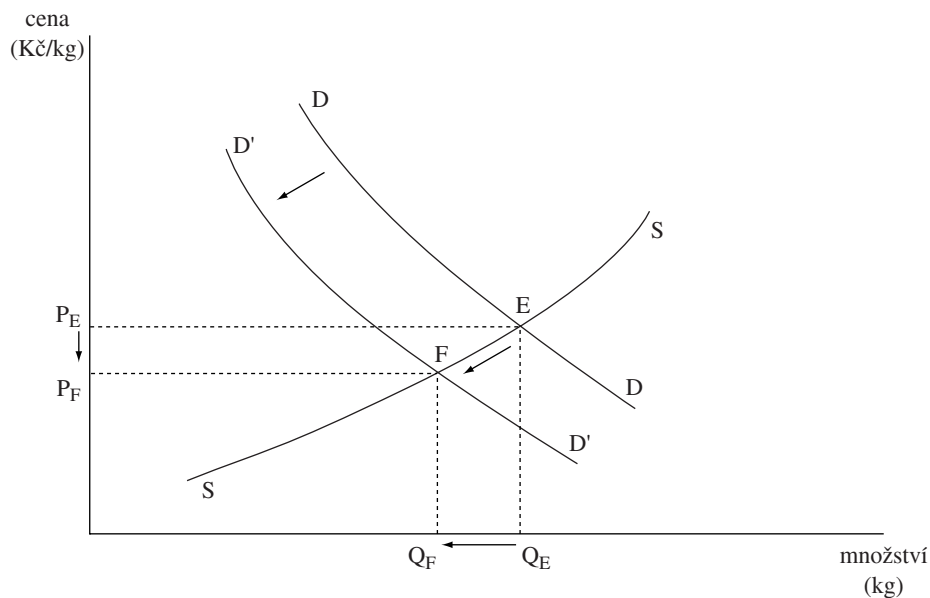
- Protože chladné počasí způsobilo pokles poptávky, vstupné na koupalištích se snížilo.
- Tržby majitelů koupališť zcela jistě klesly.
- Situaci znázorňuje obrázek 6.B. Chladné počasí snížilo poptávku, takže se křivka poptávky posunula doleva. Rovnováha trhu služeb koupališť se změnila z E na F, při nižším počtu návštěvníků i při nižší ceně (vstupném na koupaliště). Šedé obdélníky znázorňují výdaje návštěvníků čili také příjmy majitelů koupališť.
- Pravděpodobně proto, že zemědělci dokážou vyvinout větší politický tlak než majitelé koupališť. Ministerstvo zemědělství běžně hájí zájmy zemědělců. Majitelé koupališť žádné ministerstvo nemají.



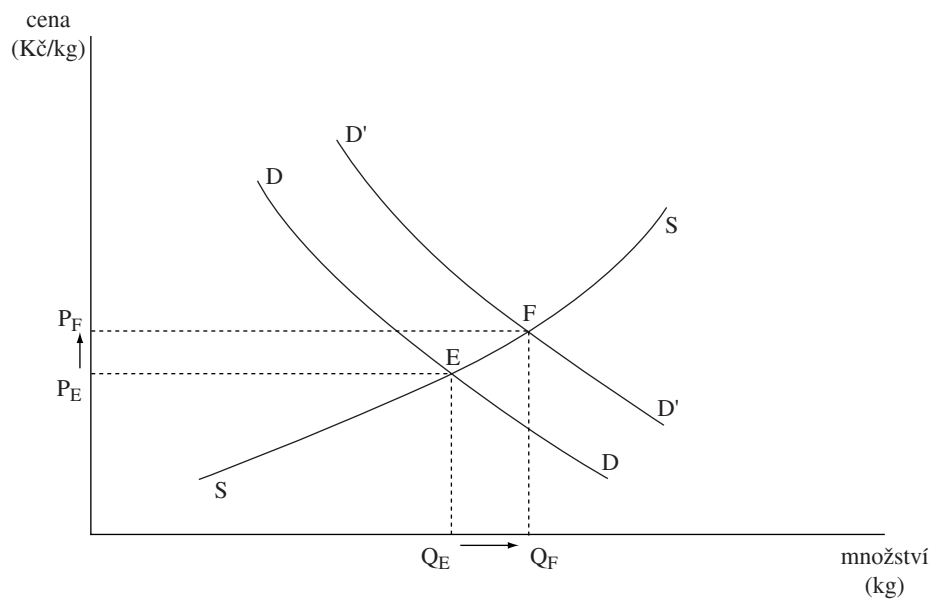
Obr. 6.B Trh služeb koupališť

Řešení příkladu 3.

- Řešení ukazuje obrázek 6.C. Snížila se poptávka po hovězím masu – křivka poptávky se posunula vlevo. Množství i cena se snížily.
- Řešení ukazuje obrázek 6.D. Vepřové maso je substitutem hovězího masa. Lidé nahrazovali hovězí maso vepřovým, takže poptávka po vepřovém masu se zvýšila – křivka poptávky se posunula vpravo. Množství i cena se zvýšily.



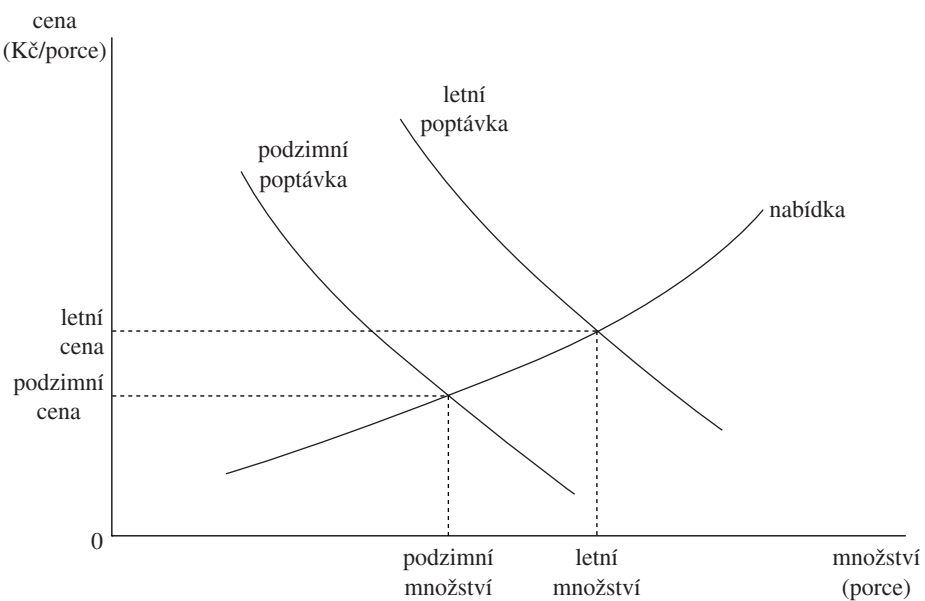
Obr. 6.C Trh hovězího masa



Obr. 6.D Trh vepřového masa

Řešení příkladu 4.

Trh zmrzliny je jiný v létě a na podzim, protože *poptávka* po zmrzlině je jiná v létě a jiná na podzim. Situaci znázorňuje obrázek 6.E: letní poptávka je vyšší než podzimní poptávka. Proto je v létě vyšší cena zmrzliny spojena s vyšším prodaným množstvím.

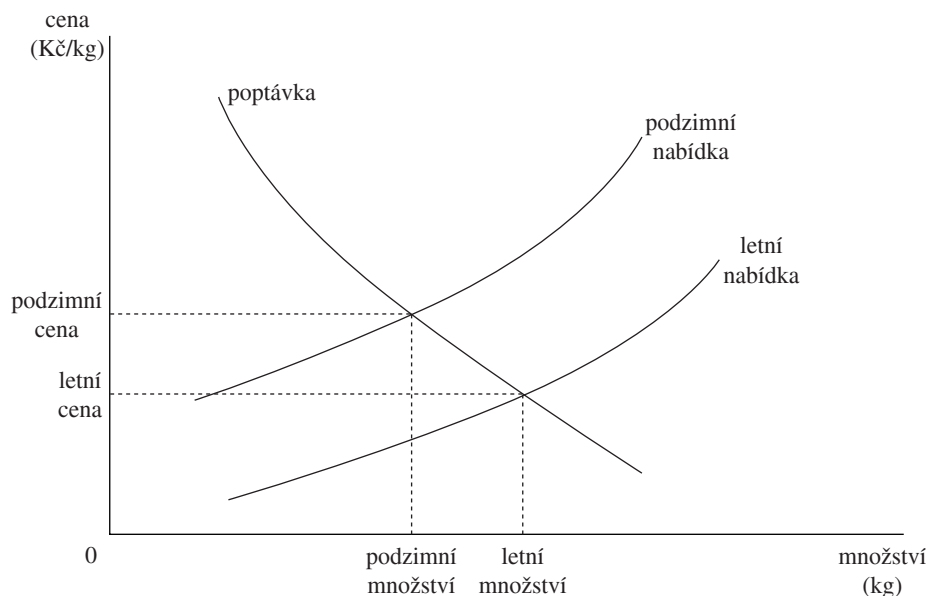


Obr. 6.E Trh zmrzliny v létě a na podzim (sezonnost poptávky)

Řešení příkladu 5.

Trh třešní je jiný v létě a na podzim, protože *nabídka* třešní je jiná v létě a jiná na podzim. V létě je úroda třešní, a proto je jejich nabídka vyšší. Situaci znázorňuje obrázek 6.F: letní nabídka je vyšší než podzimní nabídka. Proto je v létě větší množství spojeno s nižší cenou a na podzim naopak.

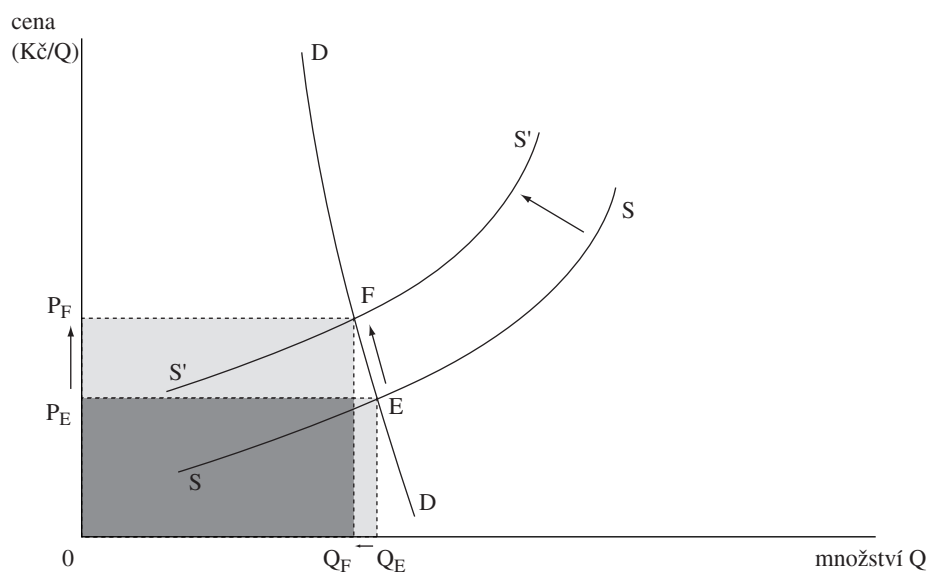
Proč je to s třešněmi jinak než se zmrzlinou? Protože na trhu zmrzliny se projevuje *sezonnost poptávky*, kdežto na trhu třešní se projevuje *sezonnost nabídky*.



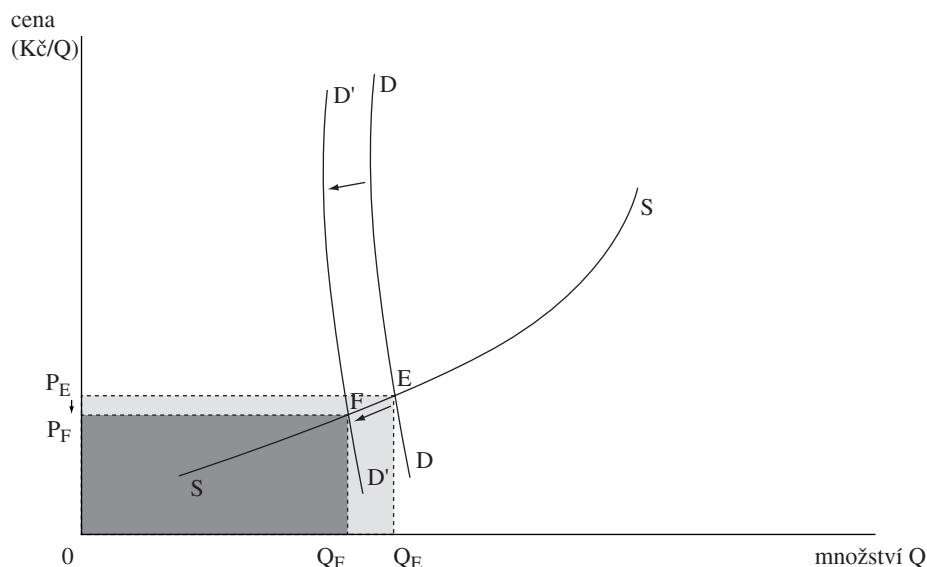
Obr. 6.F Trh třešní v létě a na podzim (sezonnost nabídky)

Řešení příkladu 6.

- Poptávka po drogách je neelastická, protože jejich konzumenti jsou na nich závislí. Tato závislost způsobuje, že ani velké zvýšení cen je neodradí od konzumace.
- Obrázek 6.G ukazuje účinek represe na trhu drog. Represe vůči překupníkům snižuje nabídku drog. Množství drog se sníží a jejich cena vzroste. Výdaje konzumentů na drogy (znázorněné šedým obdélníkem) se zvýší, protože poptávka je neelastická. Pokud si konzumenti opatřují peníze na drogy zločinem, lze očekávat zvýšení zločinnosti.
- Obrázek 6.H ukazuje účinek osvěty na trhu drog. Poptávka po drogách se sníží. Množství drog se sníží a jejich cena rovněž. Výdaje na drogy se tudíž sníží.



Obr. 6.G Účinek represe na trhu drog



Obr. 6.H Účinek osvěty na trhu drog

HRA 1. HRA O JABLKA

Cíl výuky: Hra má zapojit žáky do skutečného obchodování na konkurenčním trhu. Cílem každého žáka je maximalizace zisku. Žák:

- může pozorovat soutěživost a emocionální reakce na trhu,
- je schopen generalizovat a diskutovat o dokonale konkurenčním trhu,
- pozoruje, že na trhu volné soutěže mají ceny tendenci přibližovat se bodu rovnováhy,
- je schopen popsat, jak nabídka a poptávka ovlivňují ceny,
- je schopen konstruovat graf.

Požadovaný čas: první den jedna vyučovací hodina, druhý den asi 20 minut.

Pomůcky:

- informační tabule,
- 36 karet pro kupující, 36 karet pro prodávající, je dobré barevně je odlišit (např. kupující – červená, prodávající – modrá),
- individuální záznam výsledků, 2 pro žáka,
- tabulka výsledků – 1 pro třídu,
- grafická síť – 1 pro studenta.

Postup:

1. Uvolněte střed místnosti – vytvořte prostor pro obchodování.
2. Vyberte 1 žáka, který bude přidělovat karty pro kupující i prodávající.
3. Určete 1 žáka, který bude zapisovat výsledky na tabuli. (Doporučuji umístit tabulku na tabuli, aby byla pro každého viditelná.)
4. Rozdělte třídu na 2 stejné skupiny – jedna skupina budou prodávající, jedna skupina kupující. Role žáků se nebudou během celé hry měnit. Když prodávající najde kupujícího a dohodnou se na ceně, odejdou společně k tabuli a ohlásí výsledek. Potom dostanou nové karty od žáka – distributora karet a vrátí se na trh. (Distributora karet umístěte blízko tabule.)
5. Transakce smí probíhat jen v částkách zaokrouhlených na 5 Kč nebo 10 Kč.
6. Každému žákovi rozdejte individuální záznam výsledků, aby si mohl poznačit výsledky transakcí, které provedl.

7. Uskutečňte 3 kola – každé kolo bude trvat 10 minut. Minutu před ukončením každého kola oznamte žákům, kolik času jim zbývá.
8. Po ukončení každého kola umožněte žákům, aby si spočítali své zisky a ztráty.
9. V dobách, kdy se neobchoduje, upozorněte žáky na výsledky na tabuli. Zdůrazněte jim, že obsahuje cenné informace, které mohou využít. Povzbuzujte je, aby se snažili provést co nejvíce transakcí. Zdůrazněte jim, že pro ně může být výhodné dopustit ztrátu, aby získali novou kartu – novou šanci. (Klíčem k úspěchu této simulace je provést co nejvíce transakcí.) Jinak nic nevysvětľujte.
10. Po ukončení 3. kola se zeptejte:
 - a) Za jakou cenu se nejčastěji prodávala jablka ve 3. kole?
 - b) V kterém kole bylo největší rozpětí cen?
 - c) Proč se rozpětí cen začalo zmenšovat?
 - d) Jaká je příčina zisku některých žáků?
11. Další den si zahrajte 4. kolo, postup je stejný, pouze eliminujte polovinu prodávajících a smlouvy musí být uzavřeny během 5 minut. Věnujte čas na poznamenání zisků a ztrát. Otázky:
 - a) Zvýšily se ceny, nebo snížily? (Musí vzrůst.)
 - b) Proč se ceny změnilly?
 - c) Má tato změna cen něco společného se změnami v naší ekonomice?
12. Nyní si můžete zahrát 5. kolo. Prodávající se vrátí zpět do hry a polovina kupujících bude eliminována. Smlouvy musí být uzavřeny během 5 minut. Dejte žákům čas, aby si poznamenali zisky a ztráty. Otázky:
 - a) Zvýšily se ceny nebo snížily? (Musí se snížit.)
 - b) Znamenají tyto změny ovlivňování inflace?
 - c) Jak bychom ji mohli ovlivnit?
 - d) Které negativní jevy doprovázejí tuto metodu? (Ztráty zaměstnání = zvýšení nezaměstnanosti, snížení příjmů podniků.)
13. Doporučte žákům, ať znázorní uzavřené smlouvy graficky pro 3., 4. a 5. kolo a poznamenají si závěry. V diskusi srovnajte výsledky těchto kol.
14. Poznámka pro učitele – očekávané výsledky vyplývající z grafů:
 - a) Bod rovnováhy vznikne mezi 50 Kč, až 65 Kč, (1. kolo)
 - b) Více transakcí vyvolá vzrůst možností zisku.
 - c) Trh je nepřehledný, chaotický – plný nebezpečí.
 - d) Cena se zvyšuje, pokud nabízené množství neodpovídá poptávce. (4. kolo)
 - e) Cena se snižuje, pokud se snižuje poptávka. (5. kolo)
 - f) Vyhodnoťte omezení trhu.
15. Nyní můžeme prodiskutovat vnější zásahy na dokonale konkurenčním trhu.
Hra vyžaduje, aby se žáci ztotožnili s rolami spotřebitelů a výrobců. Je vhodné pověřit jednoho ze studentů distribucí karet pro kupující a pro prodávající. Další student by měl zaznamenávat výsledky transakcí, aby učitel mohl sledovat dění na trhu. Zhodnocení a závěry učitele jsou nezbytné.

Pomůcky:

- 4 karty pro kupující v hodnotě 90, 80, 30, 20 Kč (16 karet),
- 5 karet pro kupující v hodnotě 70, 60, 50, 40 Kč (20 karet),
- 4 karty pro prodávající v hodnotě 100, 90, 40, 30 Kč (16 karet),
- 5 karet pro prodávající v hodnotě 80, 70, 60, 50 Kč (20 karet).

KUPUJÍCÍ

Kupujete bednu červených jablek.
Snažte se zaplatit co nejnižší cenu.
Neměl byste zaplatit více než. ,
pokud nechcete utrpět ztrátu.

PRODÁVAJÍCÍ

Prodáváte bednu červených jablek.
Snažte se prodat za co nejvyšší cenu.
Neměla by být nižší než. ,
pokud nechcete utrpět ztrátu.

Individuální záznam o výsledcích

Zatrhnete: KUPUJÍCÍ
PRODÁVAJÍCÍ

Instrukce:

Pro každou transakci, jakmile dostanete kartu, zaznamenejte cenu do příslušného políčka. Po provedení transakce zaznamenejte cenu do dalšího políčka v příslušném řádku. Na konci hry zaznamenejte zisky, ztráty a celkový výsledek. Zisky a ztráty jsou rozdílem mezi cenou, kterou jste dosáhli při transakci, a cenou, kterou jste měli na kartě použité při transakci. Např. jestliže prodávající prodává za cenu vyšší, než je cena na kartě, dosáhne zisku. Jestliže prodá za nižší cenu, utrpí ztrátu. Jestliže kupující koupí za nižší cenu, než je cena na jeho kartě, dosáhne zisku. Jestliže koupí za vyšší cenu, utrpí ztrátu. Nulové výsledky neberte v úvahu. Sečtěte zisky a ztráty a poznamenejte je na příslušná místa. Váš čistý zisk nebo ztráta je rozdíl mezi součtem zisků a součtem ztrát. Poznamenejte, kde končí 1., 2. a 3. kolo.

Transakce č.	Cena na vaší kartě	Dosažená cena	Zisky	Ztráty
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
Celkový počet transakcí: Čistý zisk/ztráta:				
Celkový zisk:				
Celková ztráta:				

TABULKA VÝSLEDKŮ (umístěte na tabuli)

Cena	1. kolo 10 minut	2. kolo 10 minut	3. kolo 10 minut	4. kolo 5 minut	5. kolo 5 minut
100					
95					
90					
85					
80					
75					
70					
65					
60					
55					
50					
45					
40					
35					
30					
25					
20					

Instrukce: Čárkou označte cenu, kterou prodávající ohlásí.

HRA 2.

ROVNOVÁHA NA TRHU

Cíl výuky: Žáci se zapojují do ekonomického experimentu, který se zabývá determinováním ceny a množství prodáváného zboží na dokonale konkurenčním trhu. Kupující a prodávající ústně sdělují svá přání a s těmito informacemi se seznamují všichni účastníci trhu. Interakce kupujících a prodávajících má za následek zužování cenového rozpětí a po několika kolech se vytváří rovnovážná cena. Tato hra si klade za cíl přesvědčit žáky o tržních silách směřujících k rovnováze a o tom, že tržní mechanismus v reálném světě skutečně funguje.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky:

- kontrolní zápisy o provedených transakcích (1 na žáka),
- kontrolní zápis o provedených transakcích (1 na tabuli),
- tabulka pro analýzu trhu (1 na tabuli),
- sada karet pro prodávající a kupující (1 na žáka),
- odměny vítězům (podle úvahy a možností).

Postup:

1. Připravte karty pro kupující a prodávající, je dobré je barevně odlišit, aby bylo snadné poznat, kdo je kupující a kdo prodávající. Rozdělte třídu na prodávající a kupující a rozdejte jim karty. Je důležité, aby počet žáků byl co největší – např. 15 kupujících a 15 prodávajících, jinak si žáci brzy zapamatují, kdo má jaké ceny a hra přestává být zajímavá.
2. Každý prodávající musí mít minimální cenu – nejnižší cenu, za kterou je ochoten prodat. Každý kupující musí mít maximální cenu (výši peněžních prostředků) – nejvyšší cenu, kterou je ochoten a schopen zaplatit. Tyto ceny je možné použít z jednoduchého grafu, znázorňujícího křivku nabídky a poptávky. Např. můžete začít u hodnoty 2 Kč (pro kupující) a zvyšovat cenu po 0,50 Kč do výše 7 Kč. Podobně ceny u prodávajících od částky 7 Kč a snižovat je po 0,50 Kč. Abyste umožnili co nejvíce žákům úspěšnou transakci, můžete přidat více cen uprostřed intervalu: např. ceny kupujících mohou růst po 0,50 Kč do 4 Kč a potom růst po 0,25 do 6 Kč. (Kupující s nejmenšími prostředky a prodávající s nejvyššími cenami si rychle uvědomí, že jsou vyřazeni ze hry, a i když je i tento poznatek pro žáky důležitý, přece jen oslabuje jejich zájem o hru a o uzavření výhodného obchodu.)
3. Vytvořte volný prostor uprostřed třídy odsunutím lavic, aby se žáci mohli volně pohybovat, rozdělte ho na prostor pro prodávající a prostor pro kupující (pouze pro začátek každého kola) a po znamení dovolte žákům uzavírat obchody ve vymezeném prostoru. Nebo uskutečněte dražbu – učitel ji řídí.
4. Dejte třídě následující instrukce: „Třída bude rozdělena na 2 stejně velké skupiny – KUPUJÍCÍ a PRODÁVAJÍCÍ. Cílem individuálních kupujících je nakoupit zboží od individuálních prodávajících. Každý z vás dostane lístek, kde je popsána vaše role a to, čím jste z ekonomického hlediska limitováni. Tyto informace jsou určeny pouze pro vás – nikomu je neprozrazujte. Budete je využívat při obchodování tak, abyste dosáhli zisku. V každém kole můžete uskutečnit pouze jednu transakci. Cílem je uskutečnit transakci v každém kole a dosáhnout co nejvyššího zisku.“ (Navíc: po ukončení hry si můžete ze zisku nakoupit cukroví, nebo vítězové budou odměněni.)
5. Rozdělte žáky do 2 skupin na KUPUJÍCÍ a PRODÁVAJÍCÍ. Každému dejte kartu představující peníze nebo zboží a kontrolní záznam o provedených transakcích. Připomeneťte žákům, aby informace nikomu neposkytovali.
6. Řekněte každé skupině následující informace a odpovězte na všechny otázky, které budou studenti mít před prvním kolem.

KUPUJÍCÍ

Vaše nakupovací karta (peníze) obsahuje maximální cenu, kterou jste ochotni zaplatit za nabízené zboží. To představuje vaši ochotu zaplatit. (Pozn. pro učitele: můžete připomenout faktory, které určují vaši ochotu platit.) Napište tuto hodnotu na příslušné místo ve vašem kontrolním záznamu. Jako kupující budete nabízet cenu, za kterou jste ochotni koupit. Můžete nabízet v intervalu 0 – maximální cena uvedená na vaší kartě. Nesmíte tuto cenu překročit. Kontrolní orgán bude sledovat, jestli jste nepřekročil cenu a neuskutečnil transakci nad svým limitem. Váš zisk je rozdíl mezi „ochoten zaplatit“ a skutečnou cenou, za kterou se uskutečnila transakce. Abyste dosáhl co největšího zisku, snažte se nakoupit co nejvíce pod cenou, uvedenou jako maximální cena. Můžete udělat pouze jednu transakci v každém kole, proto postupujte opatrně. Po provedení transakce se posadte na své místo a запиšte si cenu, za kterou jste koupili. Vypočítejte si zisk.

PRODÁVAJÍCÍ

Vaše karta obsahuje minimální cenu neboli nejnižší cenu, za kterou jste ochotni prodat. (Pozn. pro učitele: můžete spojit tuto cenu s výrobními náklady.) Doplníte tuto hodnotu na příslušné místo vašeho kontrolního záznamu. Jako prodávající budete nabízet na trhu zboží k prodeji. Můžete požadovat jakoukoliv cenu, která je vyšší než cena uvedená na vaší kartě. Kontrolní orgán bude kontrolovat, zda transakce neproběhla pod touto minimální cenou (nebo „náklady“). Váš zisk bude rozdílem mezi skutečnou cenou, kterou jste dosáhl na trhu, a vaší minimální cenou (nebo „výrobními náklady“). Snažte se dosáhnout maximálního zisku. Můžete uskutečnit pouze jednu transakci v každém kole, proto vyjednávejte opatrně. Zapište si cenu, za kterou se transakce uskutečnila, a vypočítejte zisk.

7. Existují dva způsoby, jak provádět transakce: dražba a obchodování na volném trhu.

DRAŽBA

Při tomto způsobu učitel přijímá nabídky, zveřejňuje je a koordinuje průběh dražby. Po zahájení kola se žáci hlásí a oznamují své požadavky a nabídky. Např. prodávající č. 12 požaduje 95 Kč. Jestliže kupující akceptuje cenu a transakce se uskuteční, odpovídá: „Kupující č. 34 přijímá.“ Potom učitel poznamená na tabuli v políčku pro 1. kolo: „Prodávající č. 12 a kupující č. 34 – Kč 95.“ Doporučená doba pro jednotlivá kola je přibližně 5 minut.

OBCHODOVÁNÍ NA VOLNÉM TRHU

Tuto variantu zahajuje učitel tím, že vyzve žáky, aby opustili svá místa a začali obchodovat. Žáci se pohybují ve vymezeném prostoru, komunikují a uzavírají obchody. Jakmile transakce proběhne, oznámí učitel, za jakou cenu se uskutečnila, a učitel ji zaznamená na tabuli. Potom se žáci vrátí na svá místa, aby zbytečně nebudili dojem, že ještě chtějí obchodovat. Učitel ukončí kolo (3 až 5 minut), nebo oznámí, že zbývá posledních 15 sekund do konce.

KONTROLNÍ ORGÁN

V obou variantách je vhodné mít „kontrolní orgán“, který dohlíží, aby žáci dodržovali pravidla hry, zabraňuje, aby nedošlo k nedorozuměním, povzbuzuje účastníky, navrhuje alternativy atd. Nejlépe je touto funkcí pověřit dalšího učitele, pokud to není možné, můžeme využít žáka.

8. Na konci každého kola upozorníte žáky, aby si všimli údajů o transakcích uvedených na tabuli. Tabulka pro analýzu trhu bude obsahovat nejvyšší a nejnižší ceny a rozpětí cen. Zdůrazněte žákům, aby využili tyto údaje pro plánování postupu v dalším kole. Počet kol určí učitel. (Rozpětí cen se rychle zužuje. Ve většině případů se po 3. nebo 4. kole ukáže rovnovážná cena.)

9. Po ukončení obchodování si studenti spočítají celkový zisk. (Vítěze můžete odměnit nebo umožnit všem, aby si za získané peníze koupili cukroví.)

10. Možné otázky:

Podívejte se na rozpětí cen. Co se stalo během jednotlivých kol? Proč myslíte, že k tomu došlo?

Prodávající, o co jste se snažili? Co znamená váš cenový limit v reálném světě? Které faktory určí nejnižší ceny přijatelné pro výrobce? Jak to, že někteří z vás dosáhli většího zisku než ostatní? Kteří z vás dosáhli většího zisku a proč? Co byste měli udělat, abyste zlepšili situaci? Co se stane, když to neuděláte?

Kupující, o co jste se snažili vy? Kdo byl úspěšný? Proč? Které faktory v reálném světě by ovlivnily váš cenový limit? (Příležitost diskutovat o podobném efektu příjmů a preferencí.) Pokud jste nebyli schopni provést transakci, co byste mohli udělat pro nápravu situace? Co se stane, pokud to neuděláte? Jak to ovlivní vás? Jak to ovlivní trh?

Zdůrazněte tendenci ke zužování rozpětí cen a zaměřte se na tento jev. Jaké síly zde působí? Jak je motivován kupující? Jak je motivován prodávající? Jak fungují tyto konfliktní motivace na trhu? Jaká síla mění tyto konfliktní postoje ve společensky žádoucí výsledky? Jak ovlivňuje konkurence individuálního kupujícího? Jak prodávajícího?

Co je rovnovážná cena? Jak se vytváří? (Dobrá příležitost zdůraznit, že ve skutečnosti se nikdy nedosáhne rovnovážné ceny, která by vyčistila trh, ale pokud se k ní blížíme, něco se mění. Po zdůraznění této skutečnosti je dobré si zahrát ještě jedno kolo – cenové rozpětí se výrazně zužuje – téměř bod.)

Tato hra může být využívána opakovaně v kapitole o nabídce a poptávce a rovnovážné ceně, když začínáme používat grafické znázorňování. Žáci se přesvědčí, že tržní mechanismus skutečně funguje a tržní síly podporují tendenci k dosažení rovnováhy. Dále může být použita po probrání nabídky a poptávky, kdy jsou žáci obeznámeni s faktory, které determinují nabídku a poptávku. Navíc může učitel zavést „cenový strop – maximální cenu“ nebo „cenovou podlahu – minimální cenu“, čímž omezí počet kupujících a prodávajících, nebo může dovolit tajné dohody mezi skupinami kupujících a prodávajících. Žáci sami obvykle vyvodí srovnání, jak trh fungoval bez těchto zásahů a po nich.

KONTROLNÍ ZÁPISY O PROVEDENÝCH TRANSAKČÍCH (STUDENTI)

JMÉNO: JMÉNO:

Kupující č. Prodávající č.

Maximální nabízená cena Kč. Minimální požadovaná cena Kč.
(Nejvyšší cena, kterou jste ochotni zaplatit.) (Nejnižší cena, kterou jste ochotni akceptovat.)

KOLO	CENA	ZISK	KOLO	CENA	ZISK
.....					
.....					

CELKOVÝ ZISK Kč: CELKOVÝ ZISK Kč:

KONTROLNÍ ZÁPIS O PROVEDENÝCH TRANSAKČÍCH (TABULE)

I. KOLO II. KOLO atd.

Kupující	Prodávající	Cena	Kupující	Prodávající	Cena
.....					
.....					

TABULKA PRO ANALÝZU TRHU

Kolo	Nejvyšší cena	Nejnižší cena	Průměrná cena	Rozpětí (interval)
.....				
.....				

atd.

7

Regulace cen

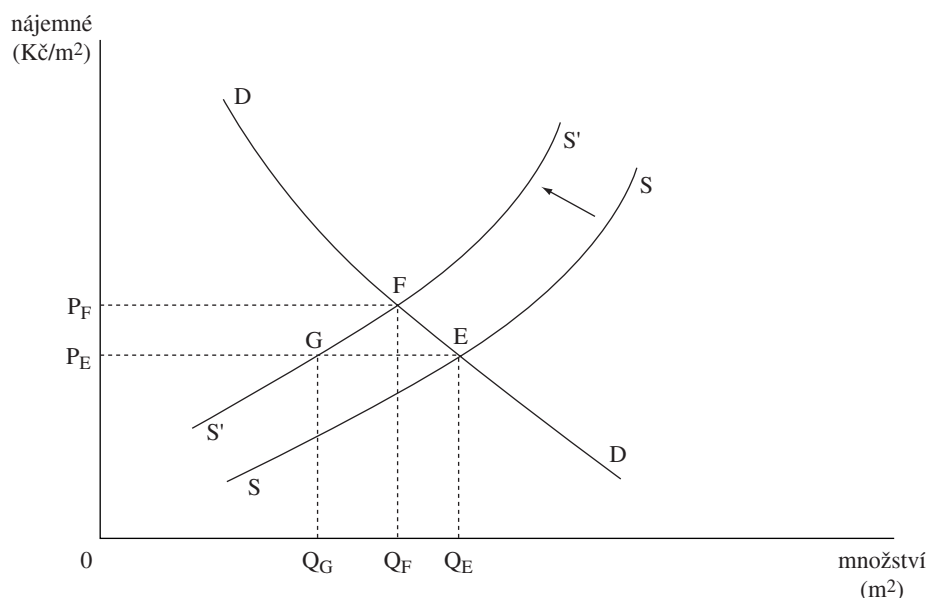
Odpověď na otázku 1.

Má-li Austrálie komparativní výhodu v produkci pšenice a Nový Zéland v chovu ovcí, pak australská pšenice vytlačuje z trhu pšenici novozélandskou a novozélandské ovce zas vytlačují z trhu ovce z Austrálie. Austrálie by se měla specializovat na pšenici a přenechávat alespoň zčásti chov ovcí Novému Zélandu.

Ale co když vlády subvencují své výrobce? Koho asi bude subvencovat australská vláda? Pochopitelně ty výrobce, kteří jsou ohroženi zahraniční konkurencí – chovatele ovcí (pěstitele pšenice si vedou dobře a vládní subvence přece nepotřebují). A podobně novozélandská vláda bude mít tendenci subvencovat novozélandské pěstitele pšenice, protože jsou ohroženi australskou konkurencí. Budou-li obě vlády subvencovat, budou bránit působení zákona komparativních výhod – Austrálie se nebude specializovat na pšenici (na úkor ovcí) a Nový Zéland se nebude specializovat na ovce (na úkor pšenice).

Řešení příkladu 1.

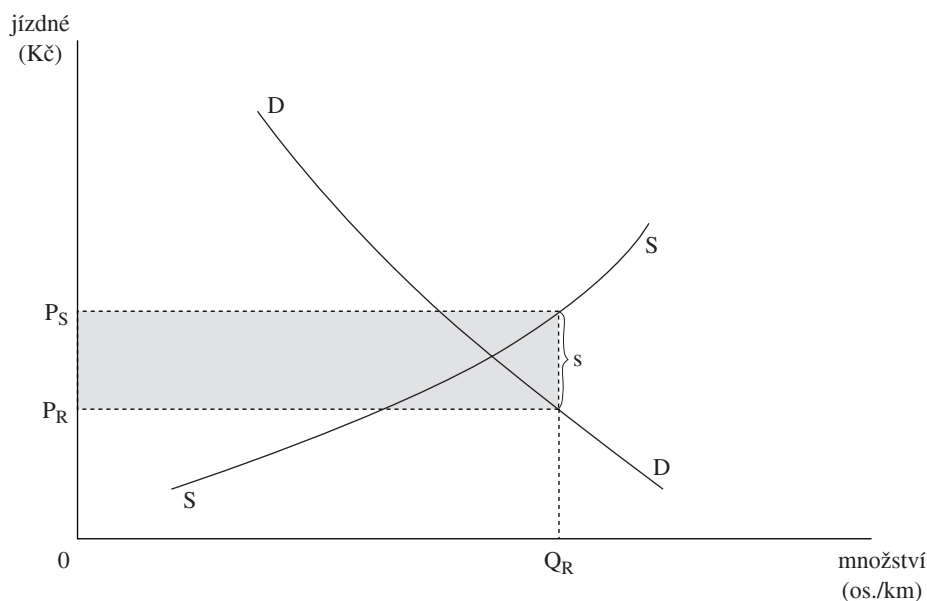
- Situaci ukazuje obrázek 7.A. Požár snížil nabídku ubytování ve městě – křivka nabídky se posunula doleva. Protože však radnice reguluje nájemné na úrovni P_E a nedovolí jeho zvýšení, nabízené množství klesne z Q_E až na Q_G . Ve městě vznikne nedostatek bydlení v rozsahu $Q_E - Q_G$.
- Kdyby bylo nájemné volné, vzrostlo by z P_E na P_F a množství bydlení by pokleslo pouze na Q_F .
- Jak komu. Ti, kdo nepřišli o střechu nad hlavou, mohou být spokojeni, že se nájemné nezvýšilo. Ale ti, kteří o bydlení v důsledku požáru přišli, budou nové bydlení těžko hledat. Pravděpodobně jej najdou na černém trhu za mnohem vyšší cenu, než jakou by vytvořil volný (neregulovaný) trh.



Obr. 7.A Trh nájemního bydlení

Řešení příkladu 2.

Řešení ukazuje obrázek 7.B. Pokud město reguluje jízdné na úrovni P_R , bude poptávané množství (měřené např. počtem cestujících na sto km) Q_R . Nemá-li vzniknout na takovém trhu nedostatek, měli by dopravci nabízet také Q_R . To by udělali (jak vidíme z křivky nabídky) jen v případě, kdyby bylo jízdné P_S . Proto jim musí město poskytovat subvence, jejichž celková částka je znázorněna plochou šedého obdélníku.



Obr. 7.B Subvence na trhu městské hromadné dopravy

Informace a podnikatelé

Odpověď na otázku 1.

Obchodní řetězce nakupují od výrobců ve velkém, a tím docilují velké slevy. Malí obchodníci nemohou hypermarketům cenově konkurovat. Podnikavý obchodník musí proto inovovat: nabízet to, co hypermarkety neumějí. Například poskytovat služby vyžadující osobní kontakt se zákazníkem. Nebo prodej zboží „na míru“ podle požadavků zákazníků.

Odpověď na otázku 2.

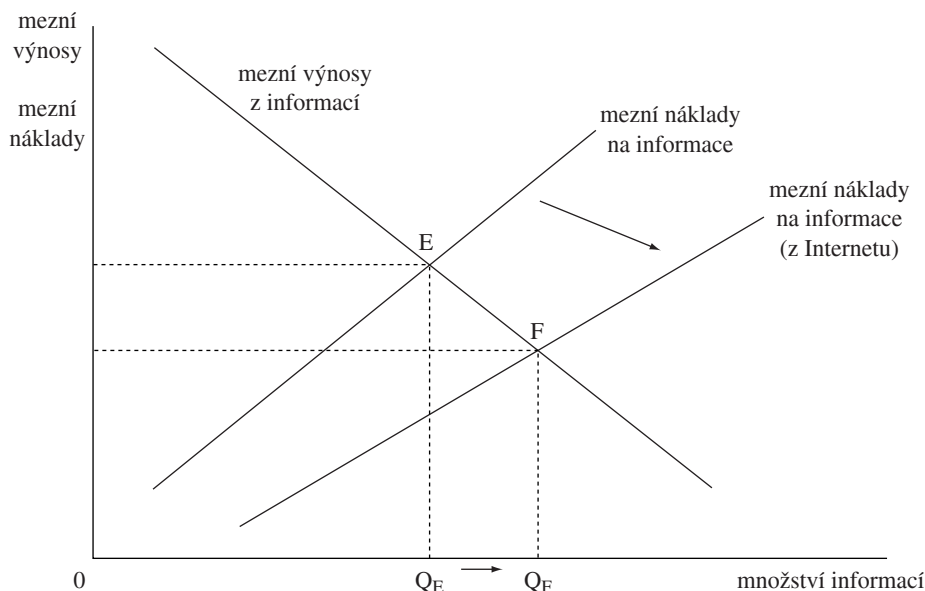
Počítače vytvářejí v mnoha případech přímý kontakt mezi výrobcí a zákazníky, a tím připravují „o chléb“ některé klasické zprostředkovatele. Cestovní kanceláře se musejí přeorientovat na jiné služby. Mohou například nahradit klasické katalogy a využít počítače k obrazové nabídce zájezdů a pobytů. Inovace služeb je nejlepší možnost, jak se udržet na trhu.

Odpověď na otázku 3.

Na trhu ubytování, kde jsou realitní kanceláře, budou ceny v průměru nižší. Realitní kanceláře snižují náklady lidí na informace. Lidé, kteří hledají ubytování přes realitní kanceláře, se vyvarují chyb z neinformovanosti, která by je mohla vést k akceptování drahého ubytování. Platí sice poplatky, ale konkurence mezi realitními kancelářemi drží zprostředkovatelské provize na úrovni, jež kancelářím pouze pokrývá ekonomické náklady.

Řešení příkladu 1.

Situaci znázorňuje obrázek 8.A. Internet snižuje mezní náklady lidí na získávání informací – křivka mezních nákladů se posouvá doprava. To vede lidi k tomu, aby získávali více informací – lidé se stávají informovanějšími.



Obr. 8.A Účinek Internetu na informovanost

Konkurence a regulace

Odpověď na otázku 1.

Monopol má. To ale neznamená, že by mu mělo město regulovat vstupné. Majitel fotbalového stadionu stanoví takové vstupné, které mu maximalizuje zisk. Kdyby jej město přinutilo stanovit nižší vstupné, bude postupně s radnicí vyjednávat o jeho zvýšení. Bude dokazovat, že mu rostou náklady, a radnice nemá žádnou možnost zjistit skutečnou výši jeho nákladů. Tímto vyjednáváním nakonec dosáhne takové vstupné, které mu maximalizuje zisk (tj. které by stanovil sám bez regulace). Regulace vede pouze k tomu, že majitel stadionu má dodatečné náklady – náklady na vyjednávání s radnicí (popř. náklady na korupci úředníků). Tyto náklady nakonec musí (jako každé jiné náklady) zakalkulovat do vstupného.

Odpověď na otázku 2.

- Firma INTEL získala svůj velký podíl na trhu díky inovacím, kterými porážela své konkurenty. Její tržní podíl je výsledkem její *efektivnosti*. Monopol autobusové společnosti však vznikl jen v důsledku výsady, udělené státem. Autobusová společnost nevytlačila konkurenty z trhu inovacemi a efektivností, nýbrž státním zásahem.
- Trh čipů je otevřeným trhem. Firmě INTEL může kdykoli vyrůst nová konkurence, která ji začne vytlačovat z trhu. Proto je firma silně motivována k dalším inovacím a ke snižování nákladů. Ví dobře, že si nemůže dovořit „usnout na vavřínech“. U autobusové společnosti žádné takové motivace nejsou, protože její trh je uzavřeným trhem a nemusí se bát příchodu nové konkurence. Nedivme se proto, budou-li její autobusy špinavé a chování řidičů hrubé.
- Regulace cen firmy INTEL by nedávala žádný smysl. Firma je sama motivována ke snižování nákladů i k udržení nízkých cen. Kdyby nasadila vysoké ceny, pouze by tím lákala nové konkurenty ke vstupu na trh. U autobusové společnosti, která získala monopol od státu, je to jiné. Když jí stát nebude regulovat jízdné, využije svého monopolu a její jízdné bude vysoké. Když jí ale stát bude regulovat jízdné, autobusová společnost v delším období stejně dosáhne jeho zvýšení (tak jako by to dělal majitel fotbalového stadionu z předchozí otázky).

Odpověď na otázku 3.

Firma Zajíc by to sice udělat mohla, ale pravděpodobně by na tom nevydělala. Když by nízkou cenou vytlačovala konkurenty z trhu, vznikly by jí ztráty. Až by ovládla trh, mohla by sice nasadit monopolně vysokou cenu, ale vysoká cena by zase přilákala její konkurenty k návratu na trh. Je-li trh otevřený, nikomu se nemůže vyplatit „dumpingovými“ cenami vytlačovat konkurenty z trhu.

To neznamená, že se některé firmy o dumping nepokoušejí. Ale není jisté, že na něm vydělají. Skutečný dumping je velmi vzácný. Domnělý dumping je však velmi častý. Je-li nějaká firma úspěšná v inovacích a snižuje náklady a ceny, její konkurenti ji běžně obviňují z „dumpingu“, aby přiměli stát k zásahu proti úspěšnému konkurentovi.

Odpověď na otázku 4.

- Ovšemže má. Druhá Lucie Bílá neexistuje.
- Kdyby to stát udělal, dosáhl by pravděpodobně pouze toho, že by Lucie Bílá snížila počty svých koncertů.
- Česká pošta získala svůj monopol díky státu – ten jí její monopol udělil a nedovolí nikomu, aby monopol České pošty porušil. Lucie Bílá získala svůj „monopol“ díky vlastnímu talentu a píli. Její trh je otevřeným trhem a kdykoli jí může vyrůst nová konkurence, která ji začne „vytlačovat z trhu“. To je pro ni nepochybně silná motivace.

HRA 1.

KARTEL

Cíl výuky: Přiblížit studentům chování monopolu a oligopolu, smysl kartelové dohody i fakt, že kartely trpí nestabilitou. Dokázat, že každý z členů kartelu pociťuje silné nutkání porušit dohodu, protože tím vydělá na úkor ostatních. Poukázat na to, že z porušování kartelových dohod má nakonec prospěch spotřebitel.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky:

- 4 karty označené X a 4 karty označené Y,
- asi 100 dolarových bankovek (nebo jiných papírových peněz),
- 1 tabulka výsledků pro každou skupinu,
- 1 tabulka znázorňující podmínky výhry a odměny,
- několik balíčků cukroví.

Postup:

1. Rozdělte třídu na 4 skupiny. Optimální velikost skupiny jsou 4 žáci, hru však můžete hrát, i když ve skupině jsou 3, 5 nebo 6 žáků. (Je možné hrát i s více než 4 skupinami, potom je vřát třeba změnit podmínky výher a odměny.)
2. Každé skupině dejte 10 dolarů, skupinovou tabulku výsledků, kartu X a kartu Y.
3. Vysvětlíte žákům, že je to hra zaměřená na rozhodování a jejich cílem je vyhrát co nejvíce peněz. Cíl můžete zvýraznit možností koupit si na konci hry za získané peníze cukroví. Rozhodnutí, která musí žáci v každém kole udělat, jsou relativně jednoduchá – ukázat kartu X nebo kartu Y.
4. Upozorníte žáky na podmínky vyznačené nad tabulkou výsledků pro každou skupinu a vysvětlíte důsledky rozhodnutí skupiny. Připomeňte žákům, že členové každé skupiny musí komunikovat, aby dosáhli konsensu ve skupinovém rozhodování, ale není dovolena jakákoli komunikace mezi skupinami, dokud to učitel (nebo ten, kdo hru řídí) nedovolí. Navrhněte skupinám, aby se rozmístily po třídě tak, aby ostatní skupiny nemohly odposlouchávat jejich rokování.
5. Stanovte limit pro každou poradu skupiny a požádejte mluvčího z každé skupiny, aby předložil kartu – označením dolů. Obrátte karty označením vzhůru a oznamte výsledky. Zaplaťte každé skupině podle stanovených podmínek.
6. Žáci si zaznamenávají svá rozhodnutí, zisky nebo ztráty. Učitel může poznamenat na tabuli výsledky týmových rozhodnutí.
7. V 5., 8. a 10. kole si skupiny po projednání vyberou reprezentanty, kteří budou jednat s ostatními skupinami. Tito 4 reprezentanti se soukromě setkají, a potom se vrátí ke své skupině pro konečné rozhodnutí. Učitel se pak zeptá na jejich rozhodnutí a odmění je podle pravidel.
Poznámka pro učitele: Očekávaný výsledek – v 5. kole se skupiny dohodnou na kartě Y, ale některá skupina bude chtít získat výhodu a podvádět proti dohodě – bude nakonec volit X. V 8. a 10. kole budou skupiny podvádět jedna druhou – nebudou si vzájemně věřit.
8. Ukončete hru po 10. kole. Každá skupina oznámí svůj celkový výsledek a celkovou částku napíše na tabuli. Umožněte skupinám, aby si nakoupily za získané peníze cukroví.

Upozornění: Je důležité vysvětlit, co znamená X a Y v situaci na trhu. (Můžete to udělat v průběhu hry, nebo po jejím skončení.) Jednou z možností je navrhnout, aby skupiny reprezentovaly země OPEC – X znamená těžit ropy (to znamená zvýšit množství ropy na trhu), Y znamená zastavit těžbu (snížit množství ropy na trhu).

Zeptejte se studentů:

- a) Jak ovlivní X rozhodnutí spotřebitele? Jak ovlivní výrobce? Jaký vliv bude mít na cenu a množství ropy? Podobně zhodnoťte Y rozhodnutí. Je vhodné rovněž graficky znázornit situaci na trhu.
- b) Posuďte situaci „podvodníka“. Co si o něm žáci myslí? Jaké důsledky bude mít „podvádění“ na trhu? Jak ovlivní spotřebitele? Co by se stalo, kdyby nikdo nepodváděl? Kdo způsobil největší problémy pro většinu lidí?
- c) Jaký je osud kartelů na trzích? Proč?

SKUPINOVÁ TABULKA VÝSLEDKŮ

Platby v jednotlivých kolech:	
4 X	každé X ztrácí 1 USD
3 X a 1 Y	každé X získává 1 USD, Y ztrácí 1 USD
2 X a 2 Y	každé X získává 2 USD, každé Y ztrácí 2 USD
1 X a 3 Y	X získává 3 USD, každé Y ztrácí 1 USD
4 Y	každé Y získává 1 USD

Kolo	Skupinové rozhodnutí	Výsledek	Součet v USD

Platby v jednotlivých kolech při 6 skupinách:	
6 X	každé X ztrácí 1 USD
5 X a 1 Y	každé X získává 1 USD, Y ztrácí 5 USD
4 X a 2 Y	každé X získává 2 USD, každé Y ztrácí 4 USD
3 X a 3 Y	každé X získává 3 USD, každé Y ztrácí 3 USD
2 X a 4 Y	každé X získává 4 USD, každé Y ztrácí 2 USD
1 X a 5 Y	X získává 5 USD, každé Y ztrácí 1 USD
6 Y	každé Y získává 1 USD

HRA 2.

KARTEL A NEVIDITELNÁ RUKA TRHU

Cíl výuky: Stejný jako v předchozí hře – poukázat na podstatu kartelových dohod, nestabilitu kartelů a působení „neviditelné ruky trhu“, konflikt zájmů jednotlivých účastníků kartelu.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky:

- tabulka znázorňující výsledky průzkumu poptávky po produktu (ropě),
- tabulka pro výsledky rozhodnutí skupin o těžbě ropy,
- kartičky pro rozhodnutí skupin o těžbě ropy,
- cukrovinky na odměny úspěšným skupinám (kterým se podaří dosáhnout cíle – vydělat 300 USD zisku na skupinu).

Postup: Rozdělte žáky do 6 skupin, přiďte každé skupině číslo a rozmístěte skupiny po třídě tak, aby pracovaly samostatně a vzájemně se nemohly slyšet při rozhodování. Vysvětlete jim, že jsou účastníky ropného kartelu OPEC a mají se rozhodnout, kolik barelů ropy budou těžít, aby dosáhli zisku 300 USD na skupinu. Dohromady ovládají 98 % trhu ropy. Zeptejte se:

1. Co potřebujete vědět, abyste se mohli rozhodnout? (Pravděpodobně odpoví, že je třeba znát, jaká je poptávka po ropě. Je tedy důležité, aby byli žáci předem seznámeni s poptávkovou křivkou.)
2. Řekněte, že podle průzkumu trhu, které si země nechaly udělat od renomované firmy, vypadá světová poptávka takto: (předem vypracovanou tabulku umístěte na tabuli)

Cena za 1 barel v USD	Množství barelů ropy
125	- 6
100	- 13
75	- 19
50	- 26
30	- 32
25	- 43
20	- 52

3. Jaké další informace potřebujete pro rozhodování? (Náklady na těžbu a zpracování a distribuci 1 barelu.) Odpovězte, že náklady představují 30 USD na 1 barel.
4. Rozdejte skupinám kartičky a vyzvěte je, aby na ně po poradě ve skupině napsaly číslo skupiny a rozhodnutí o těžbě ropy. (Je dobré rozhodování limitovat, např. 2 minutami, skupiny se nesmí mezi sebou radit.)
5. Po uplynutí časového limitu vyberte karty od skupin a výsledky sumarizujte na tabuli. Žáci obvykle začínají tím, že volí menší množství, aby tržní cena byla co nejvyšší.
Nakreslete na tabuli tabulku a doplňujte v ní výsledky jednotlivých kol:

1. kolo							
Skupina č.	1	2	3	4	5	6	Celkem
Počet barelů	2	1	2	3	3	3	14

- Znovu se vraťte k předpokládané poptávce: 14 barelů na trhu bude znamenat tržní cenu 75 USD/barel. Při nákladech 30 USD/barel vydělá 1. skupina $2 \times (75 - 30) = 70$ USD, 2. skupina 35 USD, atd.
6. Znovu rozdejte skupinám kartičky, nechte je diskutovat ve skupině, skupiny se mezi sebou domlouvat nesmí. Obvykle začnou jednotlivé skupiny zvyšovat množství, tím klesá tržní cena a také jejich zisk. Znovu je upozorněte na cíl – vydělat 300 USD, potom dostanou sladkou odměnu, cukroví pro celou skupinu. Pokud se jim nepodaří vydělat 300 USD, nedostanou nic.
 7. Stejný postup můžete ještě zopakovat, ale žáci obvykle sami požádají o možnost domluvy mezi skupinami.
 8. Dovolte jim zorganizovat schůzku mimo třídu, na kterou každá skupina vyšle jednoho zástupce, který bude tlumočit stanovisko skupiny na schůzce a rovněž závěr, k němuž dospěli zástupci na schůzce mimo třídu. Potom skupiny znovu vyzvěte, aby napsaly na kartičku své rozhodnutí o těžbě ropy, a výsledky sumarizujte na tabuli. (Zástupci skupin dohodnou snížení těžby, aby se tržní cena zvýšila, ale ten, kdo podvede a těžbu neomezí, má dodatečný zisk, pokud ostatní těžbu skutečně snížili a tržní cena vzrostla. Stává se rovněž, že všichni předpokládají, že ostatní budou podvádět, a výsledkem je, že celková těžba neklesne nebo se dokonce zvýší. Žáci se obvykle začnou dohadovat ve skupině i mezi skupinami, osočují se z podvádění a je třeba tlumit vášně.)
 9. Hru můžete opakovat, střídat kola bez porady i s poradou, dokud některá skupina neoznámí, že vydělala požadovaných 300 USD. Odměňte vítěznou skupinu a pokuste se s pomocí žáků udělat závěr.
 10. Zeptejte se jich: „Čeho se lidé bojí?“ (Zpravidla toho, že se firmy domluví, sníží nabízené množství produktu na trhu, tím se zvýší cena, a jen spotřebitelé, kteří jsou schopni a ochotni zaplatit vysokou cenu, si budou moci dovolit produkt koupit.)
„Je tato obava oprávněná?“ (Je i není, viděli jsme to v naší hře ve třídě. Naštěstí motivace účastníků kartelu je konfliktní, vždycky někdo podvede, a tak trh začíná opět fungovat a spotřebitel z toho profituje.)
„Kdo je kladný hrdina a kdo je záporný hrdina?“ (Z hlediska producentů ropy je ten, kdo podvedl a nesnížil těžbu, záporný hrdina. Z hlediska spotřebitelů je podvodník vlastně dobrodincem.)
Často se vytvoří hodně emocionální atmosféra a žáci by rádi diskutovali i po zvonění. S překvapením zjišťují, že v reálném světě mohou najít spoustu podobných příkladů.

Trh práce a nezaměstnanost

Odpověď na otázku 1.

Ovšemže ne. Lidé propuštění v jedné odvětví, mohou najít práci v jiných odvětvích. Nové technologie obvykle snižují zaměstnanost v průmyslu, ale nikdy ne v celé ekonomice. Lidé propuštění v průmyslových odvětvích běžně nacházejí novou práci ve službách.

Každý člověk, který je schopen pracovat, má nějakou potenciální produktivitu práce, a proto vyvolává zájem podnikatelů, aby jeho práci najali – aby jej zaměstnali. Pouze když někdo požaduje vyšší mzdu, než jaká odpovídá potenciální produktivitě jeho práce, nikdo jej nezaměstná.

Odpověď na otázku 2.

- Je nezaměstnaný dobrovolně. Mohl přijmout místo řidiče. Nikdo není povinen zajistit mu místo lékaře. Jeho povolání je (tak jako povolání každého z nás) spojeno s rizikem, že poptávka klesne a že budeme propuštěni.
- Možná ano, možná ne. Ale v každém případě by byl silněji motivován, aby místo řidiče přijal. Když budou podpory nižší, více lidí přijme místa, která neodpovídají jejich kvalifikaci, a nezaměstnanost bude nižší.
- Možná ano, možná ne. Ovšem pravděpodobnost, že najde místo lékaře, bude vyšší, když bude nezaměstnaný. Kdyby totiž rozvážel pečivo, měl by méně času na hledání místa lékaře.
- Neexistuje. Když budou podpory nízké, lidé rychleji přijmou místo, které třeba neodpovídá jejich profesi a kvalifikaci. Nezaměstnanost bude sice nižší, ale kvalifikační struktura zaměstnanosti pak možná bude horší (více lékařů budou rozvážet pečivo). Když budou podpory vysoké, nezaměstnanost bude vyšší, ale kvalifikační struktura zaměstnanosti bude lepší.

Odpověď na otázku 3.

Vyšší míra nezaměstnanosti je u mladých lidí přirozená. Ještě si v podniku nevybudovali kariéru, a tak mohou snadno měnit místo, když je neuspokojuje, a hledat lepší. Nezaměstnanost není pro mladé takovým problémem – snadno získají přechodnou finanční podporu od rodičů nebo příbuzných. U starších lidí je nezaměstnanost větším problémem. Je-li propuštěn člověk středního věku, je to v mnoha případech zhroucení jeho dlouhodobě budované kariéry v podniku. Pokles příjmu je pro něho větším problémem, protože těžko sežene finanční podporu u příbuzných – naopak sám obvykle živí rodinu.

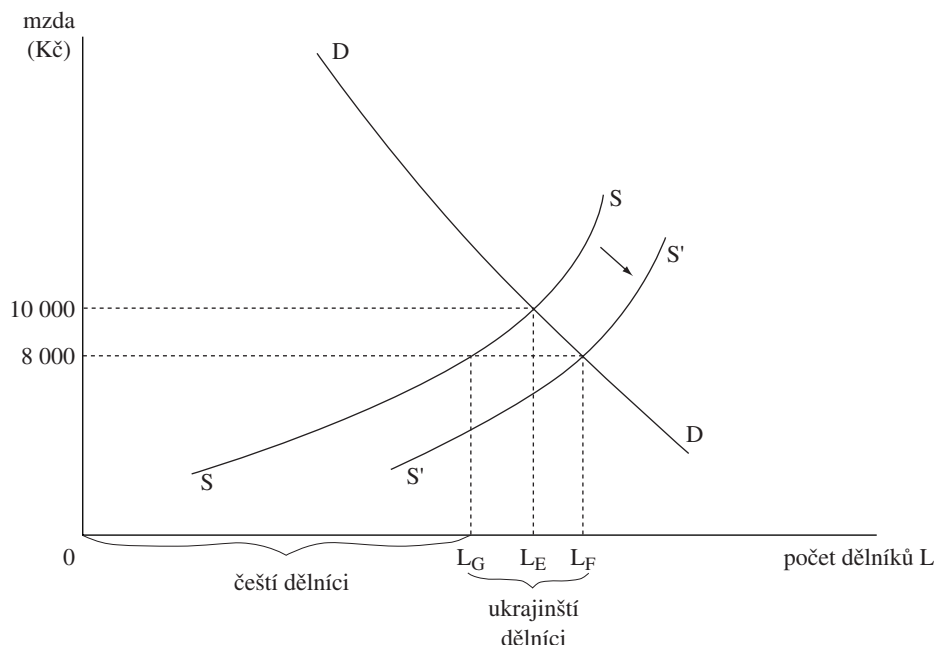
Odpověď na otázku 4.

Paní Hana bude muset svým zahradníkům také platit mzdu 15 000 korun, chce-li si je udržet. Bude ale muset některé zahradníky propustit a zaměstnávat jich méně. Tolik, aby se mezní produktivita zahradníka zvýšila alespoň na 15 000 korun.

Řešení příkladu 1.

Situaci znázorňuje obrázek 10.A. Příchod ukrajinských dělníků zvyšuje nabídku práce na našem trhu.

- Příchod ukrajinských dělníků sníží mzdu například na 8000 korun.
- Zaměstnanost se zvýší z L_E na L_F .
- Zaměstnanost českých dělníků se sníží na L_G . O práci tedy přijde $L_E - L_G$ českých dělníků.
- Práci u nás najde $L_F - L_G$ ukrajinských dělníků.
- Příchod ukrajinských dělníků vede ke snížení mezd ve stavebnictví a to má za následek pokles cen stavebních prací, a tedy i pokles cen staveb. Lidé a firmy teď zaplatí za domy a byty méně peněz a více peněz jim zbude na nákupy jiného zboží a služeb. Čeští dělníci, které stavební firmy propustí, mohou tedy nalézt pracovní místa v jiných odvětvích.



Obr. 10.A Trh stavebních dělníků

HRA 1. ROVNOVÁHA NA TRHU PRÁCE

Cíl výuky: Znovu poukázat na principy fungování trhu, zdůraznit význam informací pro chování zaměstnanců i zaměstnavatelů, poukázat na některé zvláštnosti fungování trhu práce, objasnit důsledky státních zásahů, působení odborů. Hra je obdobou hry Rovnováha na trhu.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky:

- kontrolní zápis o provedených transakcích (1 na žáka),
- kontrolní zápis o provedených transakcích (1 na tabuli),
- tabulka pro analýzu trhu (1 na tabuli),
- sada karet pro zaměstnance a zaměstnavatele (1 na žáka),
- odměny vítězům (podle úvahy a možností).

Postup:

1. Připravte karty pro zaměstnavatele a zaměstnance, je dobré je barevně odlišit, aby bylo na trhu snadné poznat, kdo je zaměstnanec, nabízející práci, a zaměstnavatel, hledající zaměstnance. Je důležité, aby počet žáků byl co největší – např. 15 zaměstnavatelů a 15 zaměstnanců, jinak si žáci brzy zapamatují, kdo má jaké mzdy, a hra přestává být zajímavá.
2. Zopakujte s žáky faktory, které ovlivňují poptávku po práci (zaměstnavatel porovnává mzdu s peněžním mezním produktem práce, chce zaplatit zaměstnanci co nejméně, aby vydělal) a nabídku práce (obětované příležitosti zaměstnanec, který chce dostat co nejvyšší mzdu).
3. Každý zaměstnanec bude mít na kartě minimální mzdu – nejnižší mzdu, za jakou je ochoten pracovat, pokud by mzda klesla pod tuto částku, práci nepřijme (dá přednost volnému času, podpoře v nezaměstnanosti atd.) Každý zaměstnavatel bude mít na kartě maximální mzdu, nejvyšší mzdu, kterou je ochoten zaměstnanci zaplatit. Tyto mzdy je možné použít z jednoduchého grafu, znázorňujícího křivku nabídky a poptávky. Např. můžeme začít u hodnoty 20 Kč a zvyšovat mzdu po 5 Kč do výše 90 Kč. Abychom umožnili co nejvíce žákům úspěšnou trans-

akci, můžeme přidat více mezd uprostřed intervalu. Zaměstnavatelé s nejnižšími mzdami a zaměstnanci s nejvyššími požadavky na mzdu si rychle uvědomí, že jsou vyřazeni ze hry, a i když je tento poznatek pro žáky důležitý, přece jen oslabuje jejich zájem o hru. Celou hru zůstává žákovi stejná karta.

4. Vytvořte volný prostor uprostřed třídy odsunutím lavic, aby se žáci mohli volně pohybovat, rozdělte ho na prostor pro zaměstnance a prostor pro zaměstnavatele (pouze pro začátek každého kola) a po znamení dovolte žákům uzavírat obchody ve vymezeném prostoru.
5. Rozdejte žákům karty a ujistěte se, že pochopili přidělenou roli. Znovu jim zdůrazněte, že je důležité, aby dodržovali pravidla – zaměstnanec nebude pracovat za nižší mzdu, než je uvedena na kartě, zaměstnavatel není ochoten nikoho zaměstnat za vyšší mzdu, než je uvedena na kartě.
6. Po uzavření smlouvy přijde dvojice žáků (zaměstnanec a zaměstnavatel) k učiteli a oznámí výši mzdy, na které se dohodli. Učitel zaznamená výsledek na tabuli a vyzve žáky, aby se vrátili na místo a vypočítali si svůj zisk. Např.: Zaměstnanec je ochoten pracovat minimálně za 45 Kč a podařilo se mu domluvit se zaměstnavatelem mzdu 50 Kč, to znamená, že vydělal v prvním kole 5 Kč. Zaměstnavatel byl ochoten zaplatit zaměstnanci maximálně 60 Kč, zaplatil 50 Kč, vydělal tedy v prvním kole 10 Kč.
7. Po 3 až 5 minutách vyjednávání ukončí učitel první kolo a spolu se žáky provede vyhodnocení. Je vhodné pokázat na maximální mzdu, minimální mzdu a určit rozpětí mezd. (Zaměstnanci, kteří měli vysoké minimální mzdy si zpravidla stěžují, že neuzavřeli žádnou smlouvu. Zaměstnavatelé, kteří měli nízké mzdy, jež by byli ochotni vyplatit, také zřídka najdou zaměstnance.)
8. Druhé kolo bude trvat opět 3 až 5 minut. (Žáci zpravidla reagují rychleji, mají už určité informace o trhu, vědí, že je třeba být rychlejší než ostatní. Ti, kteří neuspěli v prvním kole, často ztrácejí chuť k vyjednávání a opouštějí trh. Rozpětí mezi nejvyšší a nejnižší dosaženou mzdou se zmenšuje.) Proveďte vyhodnocení výsledků a vyzvěte žáky, aby si zaznamenali své individuální výsledky v druhém kole.
9. Třetí kolo proběhne stejným způsobem jako kola předcházející. (Rozpětí mezd je minimální, vzniká rovnovážná mzda.)
10. Vyzvěte žáky, aby si sečetli výsledky za všechna tři kola, a nejúspěšnějšího zaměstnavatele a nejúspěšnějšího zaměstnance můžete odměnit.
11. Proveďte analýzu jevů, které se na trhu práce projevily. Možné otázky:
 - a) Jak se vyvíjelo rozpětí mezd v jednotlivých kolech? (Zužovalo se, vytvářela se rovnovážná mzda.)
 - b) Co bylo snahou zaměstnavatelů a proč? (Zaplatit nižší mzdu, než byla uvedena na kartě – vědí, že působí zákon klesajících výnosů.)
 - c) O co se snažili zaměstnanci? (Dosáhnout co nejvyšší mzdy – porovnávají mzdu s obětovanými příležitostmi.)
 - d) Byly při vyjednávání o mzdě důležité i mezilidské vztahy? (Zřejmě ano, jako v reálném životě.)
 - e) Našli všichni zaměstnání? (Asi ne – vzniká nezaměstnanost.)
 - f) Kdo ztratil naději a neúčastnil se druhého a třetího kola? Proč? (Zaměstnavatelé, kteří měli málo peněz na mzdy, resp. po porovnání peněžního mezního produktu práce a mzdy, kterou by měli vyplatit, se raději rozhodli neúčastnit se dalšího kola. Zaměstnanci, kteří měli vysoké náklady obětované příležitosti.)
 - g) Kdy je člověk dobrovolně nezaměstnaný? (Jsou-li jeho obětované příležitosti dražší než mzda, kterou má možnost na trhu získat.)
 - h) Kdy mluvíme o nedobrovolné nezaměstnanosti? (Jsou-li obětované příležitosti levnější než mzda, a přesto lidé nemohou práci najít.)
 - i) Co by se na trhu práce stalo, kdyby vláda nařídila, že minimální mzda musí být 40 Kč? (Zvýšila by se nezaměstnanost, protože zaměstnavatelé, kteří jsou schopni a ochotni platit mzdy nižší než 40 Kč, by opustili trh a rovněž zaměstnanci, kteří jsou ochotni pracovat za nižší mzdy, by nenašli práci. Situaci můžete znázornit graficky na tabuli.)

KONTROLNÍ ZÁPISY O PROVEDENÝCH TRANSAKČÍCH (STUDENTI)

JMÉNO: JMÉNO:

Zaměstnanec č. Zaměstnavatel č.

Minimální mzda, za kterou
je ochoten pracovat. Maximální mzda, kterou
je ochoten zaplatit zaměstnanci

KOLO	MZDA	ZISK	KOLO	MZDA	ZISK
.....					
.....					

CELKOVÝ ZISK Kč: CELKOVÝ ZISK Kč:

KONTROLNÍ ZÁPIS O PROVEDENÝCH TRANSAKČÍCH (TABULE)

I. KOLO II. KOLO

Zaměstnanec	Zaměstnavatel	Mzda	Zaměstnanec	Zaměstnavatel	Mzda
.....					
.....					

TABULKA PRO ANALÝZU TRHU

Kolo	Nejvyšší mzda	Nejnižší mzda	Průměrná mzda	Rozpětí (interval)
.....				
.....				

atd.

HRA 2.

DŽUNGLE NA TRHU PRÁCE

Cíl výuky: Dokázat, že poptávka na trhu práce je odvozena od poptávky na trhu produktů a mzda, kterou je zaměstnavatel ochoten zaměstnanci zaplatit, závisí na peněžním mezním produktu práce, který zaměstnanec vytváří. Nabídka práce závisí na příležitostech, jež zaměstnanec obětuje v případě, že přijme zaměstnání. Mzda je výsledkem vztahu nabídky a poptávky. Mzdová hladina se mění podle toho, které faktory na ni působí, a podle toho, jakou mají sílu.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky:

- záznam o vyplacených mzdách pro zaměstnavatele (4 – 6),
- sada zelených karet pro nekvalifikované zaměstnance (asi 20),
- sada modrých karet pro kvalifikované zaměstnance (asi 20),
- záznam o přijatých poplatcích za vzdělání pro vzdělávací instituce (pro druhé a třetí kolo),
- odměny pro nejúspěšnější zaměstnance a zaměstnavatele,
- tabulka zachycující vývoj mezních produktů práce u nekvalifikovaných dělníků,
- tabulka zachycující vývoj mezních produktů práce u kvalifikovaných dělníků.

Postup:

1. Řekněte žákům, že v této hře si pokusíte přiblížit chování zaměstnavatelů a zaměstnanců na trhu práce. Zeptejte se, kdo by chtěl být zaměstnavatelem a vyberte 4 až 6 žáků. Ostatní žáci budou zaměstnanci.
2. Zaměstnavatelům přidělte Záznam o vyplacených mzdách, zaměstnancům zelené karty pro nekvalifikované dělníky.
3. Řekněte žákům, že budete vyrábět papírové draky, a nakreslete na tabuli tabulku zachycující vývoj mezních produktů práce u nekvalifikovaných dělníků (nebo si ji dopředu připravte na arch papíru a upevněte ji na tabuli):

Počet zaměstnanců	Počet draků	Naturální mezní produkt	Cena draka (Kč)	Peněžní mezní produkt (Kč)
1	8	8	100	800
2	14	6	100	600
3	19	5	100	500
4	22	3	100	300
5	24	2	100	200
6	25	1	100	100

Ujistěte se, že žáci rozumí tabulce (nejlépe je odvodit mezní produkty společně s žáky) a můžete zahájit první kolo vyjednávání o mzdě. Zaměstnavatel může zaměstnat libovolný počet zaměstnanců, jeho cílem je ovšem dosáhnout co největšího zisku (rozdíl mezi tržbami, kterých pomocí zaměstnanců dosáhne, a součtem mezd, které na základě vyjednaných mezd zaměstnancům vyplátí). Údaje o provedené transakci si zaměstnavatel zaznamená na svůj záznam o vyplacených mzdách a potvrdí zaměstnanci dohodnutou mzdu na jeho zelenou kartu. Zaměstnanec může v každém kole uzavřít pouze jednu smlouvu. Nechejte žáky vyjednávat 7 – 8 minut, potom kolo ukončete a zeptejte se jich:

- a) Kdo nezískal zaměstnání? (Ten, kdo měl vysoké náklady obětované příležitosti – nechtělo se mu vyjednávat, byl pomalejší než ostatní, nabízená mzda se mu zdála příliš nízká, protože má jiné zdroje obživy, atd.)
 - b) Jaká byla nejvyšší dosažená mzda? (Musí být rovna nebo menší než 500 Kč.)
 - c) Jaká byla nejnižší dosažená mzda? (Větší než 0 nebo větší než náklady obětované příležitosti jednotlivých zaměstnanců.)
 - d) Který zaměstnavatel dosáhl největšího zisku? (Odměňte ho.)
 - e) Kdo ze zaměstnanců vydělal nejvíc? (Rovněž ho odměňte.)
4. Ve druhém kole požádejte zaměstnance, kteří neuspěli na trhu v předcházejícím kole a nebo se dobrovolně nezúčastnili vyjednávání, zda by nechtěli být institucí, která poskytuje vzdělání. (Pokud se nikdo nepřihlásí, sami určete 4 žáky.) Vzdělávací instituce budou mít možnost prodat zájemcům modrou kartu, která je dokladem o tom, že si zaměstnanec zvýšil kvalifikaci. Cenu, za jakou kartu prodají, opět vyjednávají se zájemcem – podle příjmu, kterého zaměstnanec dosáhl v minulém kole, a zájmu žáka, který si uvědomuje důležitost vzdělání. Na tabuli uveďte další tabulku znázorňující vývoj mezních produktů u kvalifikovaných zaměstnanců:

Počet zaměstnanců	Počet draků	Naturální mezní produkt	Cena draka (Kč)	Peněžní mezní produkt (Kč)
1	5	5	100	500
2	8	3	100	300
3	10	2	100	200
4	11	1	100	100
5	12	1	100	100
6	12	0	100	0

Opět nechejte zaměstnance vyjednávat se zaměstnavateli (nejlépe 8 až 10 minut). Mzdu, na které se dohodli, zaznamená zaměstnavatel do svého záznamu o vyplacených mzdách a potvrdí ji zaměstnanci buď na jeho modrou kartu (pokud tento investoval do vzdělání), nebo na zelenou kartu (pokud se tento rozhodl zůstat nekvalifikovaným). Trh se stává sofistikovanějším, žáci vyjednávají se vzdělávacími institucemi, se zaměstnavateli a snaží se udělat co nejlepší rozhodnutí. Cílem je opět co nejvyšší zisk, odvozený podle příslušných tabulek. Zaměstnavatel si uvědomuje, že kvalifikovanému zaměstnanci bude muset zaplatit více než nekvalifikovanému, a zaměstnanec porovnává, jestli se mu vyplácí investovat do vzdělání či nikoliv. Vzdělávací instituce má zájem získat co nejvíce klientů a co nejvyšší příjem. Po ukončení kola opět položte žákům otázky:

- Jaká byla nejvyšší dosažená mzda? (Bude vyšší než v prvním kole.)
 - Jaká byla nejnižší dosažená mzda? (Pravděpodobně vyšší než v prvním kole, snížil se počet zaměstnanců hledajících práci, mnozí si zvýšili kvalifikaci.)
 - Která vzdělávací instituce vydělala nejvíc? Proč? (Vyjednáváním zjistila, jak je poptávka po vzdělání elastická, a optimalizovala poplatky za vzdělání.)
 - Kdo ze zaměstnavatelů vydělal nejvíc? (Odměňte ho.)
 - Kdo ze zaměstnanců vydělal nejvíc? (Odměňte ho.)
- Před začátkem třetího kola upozorněte žáky, že ti, kteří nenašli práci, budou dostávat podporu v nezaměstnanosti – nekvalifikovaný dělník dostane 150 Kč, kvalifikovaný 250 Kč denně. Zeptejte se žáků, jak se tento fakt projeví na trhu práce. (Zvýší se náklady obětovaných příležitostí žadatelů o práci, ti, kteří mají nízké mzdy, ztratí zájem o práci.)
 - Vyzvěte žáky, kteří si chtějí zvýšit vzdělání, aby tak učinili, a zahajte třetí kolo vyjednávání na trhu práce. Ostatní podmínky zůstávají stejné. Kolo ukončete po 7 až 10 minutách a proveďte rozbor výsledků. Odměňte nejúspěšnější zaměstnance a zaměstnavatele, rovněž vzdělávací instituci.
 - Na závěr proveďte shrnutí poznatků, které si žáci pomocí této hry dokázali. Můžete dát žákům kontrolní otázku: „Proč Mick Jordan vydělává 5 – 7 mil. USD ročně?“ (Protože svému týmu přinese peněžní mezní produkt, který je minimálně 5 – 7 mil USD za rok.)
 - Rovněž můžete poukázat na to, že poptávka na trhu práce závisí na situaci na trhu produktu (v našem případě trhu papírových draků – pro větší přehlednost jsme abstrahovali od změn cen papírových draků). Také jsme nebrali v úvahu změny dalších výrobních faktorů (kapitálu – papír, lepidlo, nůžky, atd. nebo výrobních prostor) a zisk zaměstnavatele jsme zjednodušeně odvozovali jako rozdíl tržeb a vyplacených mezd (v praxi bychom museli vzít v úvahu další náklady).

ZÁZNAM O VYPLACENÝCH MZDÁCH PRO ZAMĚSTNAVATELE (příklad)

(Pro lepší orientaci žáků můžete na každý záznam okopírovat tabulky uvádějící vývoj mezních produktů nekvalifikovaných a kvalifikovaných zaměstnanců.)

1. kolo

Zaměstnanci	Dohodnutá mzda
Jana	250
Eva	210
Veronika	200
Vojtěch	200
Radek	170
Celkem vyplaceno	1 030

5 zaměstnanců vyrobí celkem 12 papírových draků (viz tabulka)

Cena jednoho draka je Kč 100,- (předpokládáme, že se nemění)

12 papírových draků prodá zaměstnavatel na trhu a bude mít tržby Kč 1200,-. Zisk zaměstnavatele je tedy $1200 - 1030 = \text{Kč } 170,-$

2. kolo

Kvalifikovaní zaměstnanci	Dohodnutá mzda
Jana	400
Vojtěch	380
Tereza	360
Celkem	1 140
Nekvalifikovaní zaměstnanci	Dohodnutá mzda
Radek	170
Bedřich	160
Celkem	330
Úhrnem vyplaceno mezd	1 470

3 kvalifikovaní zaměstnanci vyrobí 19 draků
2 nekvalifikovaní zaměstnanci vyrobí 8 draků
Celkem je vyrobeno 27 draků

Cena 1 draka zůstává 100 Kč, to znamená, že celkově dosáhl zaměstnavatel tržeb 2 700 Kč
Zisk zaměstnavatele ve druhém kole je tedy $2\,700 - 1\,470 = 1\,230$ Kč

3. kolo

Postup je stejný jako ve druhém kole, dohodnuté mzdy se pravděpodobně zvýší vlivem zvýšených nákladů obětovaných příležitostí.

Vzdělávací instituce si pouze poznačí, kolik Kč od koho získaly, zvlášť ve druhém kole a zvlášť ve třetím kole.
Mzdy zaměstnanců potvrzuje zaměstnavatel na zelené a modré karty v jednotlivých kolech.

11

Úspory, investice a kapitál

Odpověď na otázku 1.

- a) Firmy, které si na investice vypůjčují, přiměje zvýšení úrokové míry ke snížení investic. Úroková míra je totiž pro ně cenou zapůjčitelných fondů (zápůjčního kapitálu).
- b) Firmy, které investují vlastní kapitál, přiměje zvýšení úrokové míry také ke snížení investic. Úrok je totiž pro ně *implicitní* cenou zapůjčitelných fondů. Když nebudou investovat, mohou samy zapůjčit svůj kapitál na úrok. Když se rozhodnou investovat, o úrok přicházejí. Úrok je tudíž pro ně *nákladem příležitosti*.

Odpověď na otázku 2.

Ano, je. Staré víno je lepší než mladé víno a má také na trhu vyšší cenu. Vaše rozhodnutí nevypít víno a nechat je raději ve sklepech, je rozhodnutím odložit spotřebu do budoucna. To uděláte jen proto, že víte, že staré víno je lepší než mladé víno, a že vám proto v budoucnu přinese větší užitek (když jej vypijete) nebo vyšší cenu (když jej prodáte).

Odpověď na otázku 3.

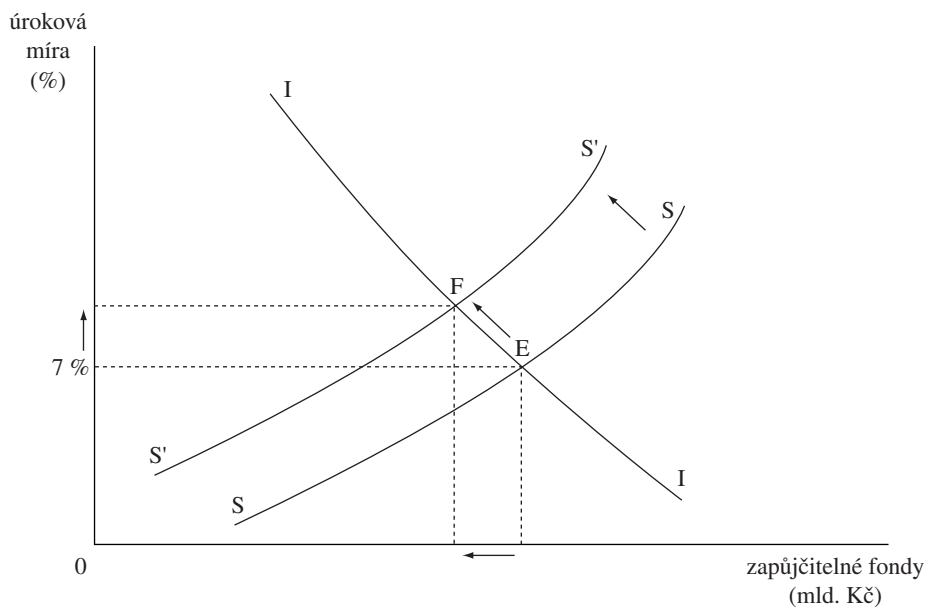
Ano, je. Vaše rozhodnutí neporazit a neprodat všechny stromy v lese plyne z očekávání, že vám budoucí stromy přinesou vyšší výnos než dnešní stromy. Když necháte stromy nějaký čas růst, zvýší se množství jejich dřeva. Očekávaný výnos je přírůstek dřeva v lese.

Řešení příklad 1.

Reálná úroková míra je 7 % ($10 - 3 = 7$). Nominální úroková míra se totiž řídí nikoli *minulou* inflací, ale do budoucna *očekávanou* inflací.

Řešení příkladu 2.

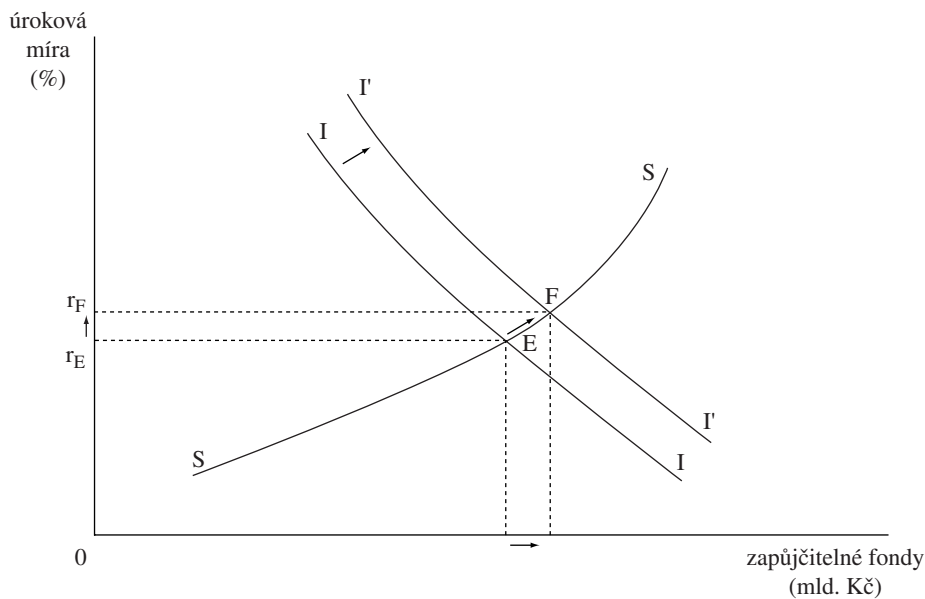
Situaci ukazuje obrázek 11.A. „Útěk“ kapitálu ze země snižuje nabídku zapůjčitelných fondů v této zemi – křivka nabídky se posouvá doleva. Úroková míra se proto zvýší a množství kapitálu se sníží.



Obr. 11.A „Útěk“ kapitálu do zahraničí

Řešení příkladu 3.

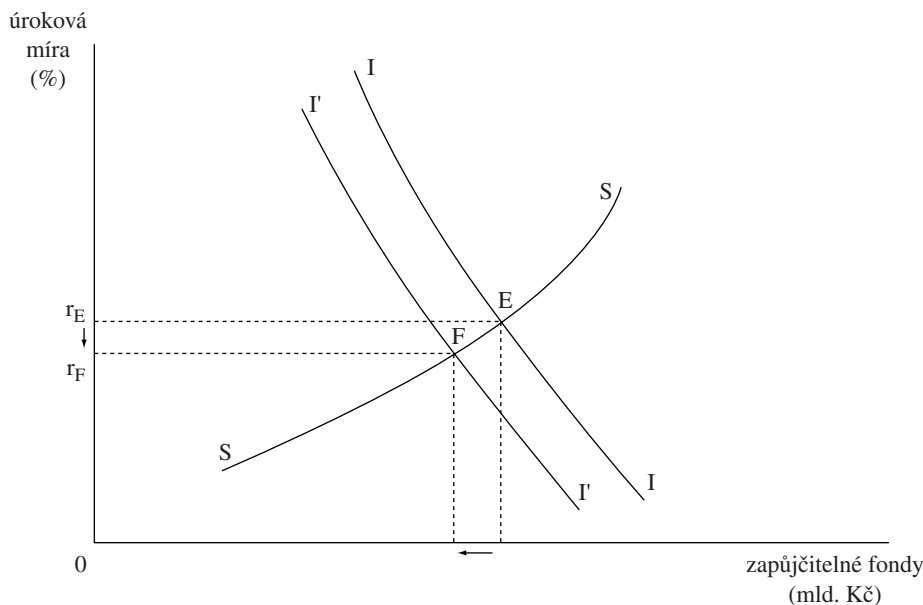
Řešení ukazuje obrázek 11.B. Když firma prodává své akcie, poptává zapůjčitelné fondy. Zvýšení poptávky po zapůjčitelných fondech posouvá křivku investic doprava. V důsledku toho vzroste úroková míra.



Obr. 11.B Zvýšení investic

Řešení příkladu 4.

Snížení průměrného stavu zásob znamená, že firmy mají v zásobách vázáno méně kapitálu než dříve. Způsobuje to pokles poptávky po zápůjčním kapitálu. Řešení vidíte na obrázku 11.C: křivka poptávky po kapitálu se posouvá doleva a úroková míra se sníží.



Obr. 11.C

12

Investiční rozhodování

Odpověď na otázku 1.

- Taková situace není dlouhodobě udržitelná, protože kapitál je pohyblivý – lze jej převést z jednoho druhu podnikání do jiného. V tomto případě budou podnikatelé rušit restaurace a zakládat kasina. Menší počet restaurací zvýší cenu restauračních služeb, a tedy také výnosy restaurací. Naopak rostoucí počet kasin bude snižovat jejich výnosy (průměrný počet návštěvníků každého kasina poklesne). Míra výnosů z restaurací a z kasin bude mít tendenci se sblížovat.
- V tom případě zůstane míra výnosu restaurací nízká a míra výnosu kasin vysoká. Majitelé kasin z toho budou mít radost, majitelé restaurací naopak.

Odpověď na otázku 2.

- Očekávaný výnos je rozdíl mezi cenou budoucího (starého) vína a cenou dnešního (mladého) vína. Ten pak dělíte tržní cenou vína.
- S mírou výnosu druhé nejlepší příležitosti. Je-li pro vás druhou nejlepší příležitostí uložení peněz v bance, pak porovnáváte očekávanou míru výnosu vína s bankovní úrokovou mírou. Je-li bankovní úroková míra vyšší, vyplatí se vám raději víno prodat než jej nechat zrát ve sklepě.

Odpověď na otázku 3.

- Obdobně jako u zrajícího vína. Když necháte stromy nějaký čas růst, zvýší se množství jejich dřeva. Očekávaný výnos je přírůstek dřeva v lese. Když jej dělíte tržní cenou dřeva, dostanete očekávanou míru výnosu.
- Opět s mírou výnosu druhé nejlepší příležitosti (například s úrokovou mírou).

Řešení příkladu 1.

- a) Minimálně za 1 125 000 ($50\,000 : 0,04 = 1\,125\,000$).
- b) Klesne na 1 milion.

Řešení příkladu 2.

- a) Kdyby váš partner uložil svou miliardu v bance na úrok, vynášela by mu ročně 40 milionů. Pokud mu neslíbíte z výnosu podniku také 40 milionů, nevloží do něj svůj kapitál. Pokud mu však nabídnete 40 milionů ročně, poskytne vám kapitál a stane se spolujednatel podniku (kdyby chtěl více, najdete si jiného investora s kapitálem). To znamená, že vám z očekávaného výnosu 50 milionů zbude 10 milionů – to bude roční výnos z vaší receptury. Jelikož se jedná o permanentní očekávaný výnos, bude tržní hodnota vaší receptury 250 milionů ($10 : 0,04 = 250$).
- b) Tržní hodnota vašeho společného podniku je 50 mil. : $0,04 = 1\,250$ mil. Protože váš spoluinvestor vložil do podniku jednu miliardu, bude jeho podíl čtyři pětiny a vy budete mít pětinový podíl.

Řešení příkladu 3.

Míra výnosu pozemků v Dolní Lípě je 2 % ($200 : 10\,000 = 0,02$). Míra výnosu pozemků v Horní Bříze je 5 % ($100 : 2000 = 0,05$). Pozemky v Horní Bříze jsou tedy lepší investicí.

13

Volné statky, externality a veřejné statky

Odpověď na otázku 1.

Hasiči jsou veřejným statkem. Když začne hořet, jsou ohroženy všechny domy ve městě, protože požár má schopnost se šířit. Předpokládejme, že někteří lidé budou přispívat na hasiče a jiní ne. Když vypukne požár, hasiči jej hasí bez ohledu na to, kdo z lidí jim platí nebo neplatí. Ti, kdo na hasiče neplatí, se „vezou“ jako „černí pasažéři“ – mají z hasičů stejný prospěch jako ti, kdo platí. Za těchto okolností bude ubývat lidí, kteří dobrovolně platí. Nakonec nebude chtít na hasiče platit nikdo a nezbyvá proto, než aby je město financovalo z daní.

Odpověď na otázku 2.

Plavčík není veřejným statkem. Jeho služby jsou součástí služeb celého koupaliště a on je placen z vybraného vstupného. Lidé, kteří nezaplatí vstupné, nejsou vpuštěni na koupaliště, a nemohou proto užívat ani služeb plavčíka.

Odpověď na otázku 3.

Na první pohled se vám možná zdá, že nejde o volný statek, protože platíte pojistné. Jenže ve skutečnosti takto financovaná zdravotní péče je volným statkem. Když onemocníte, pojistné, které platíte, je pro vás utopeným nákladem (není nákladem příležitosti): platíte jej tak jako tak, ať onemocníte nebo ne. Nemůžete jej ušetřit, když nepůjdete k lékaři. Když se tedy rozhodujete, zda čerpat lékařskou péči (jít k lékaři, užívat léky, jít na rentgen nebo ležet v nemocnici), je pro vás *okamžiku tohoto rozhodování* lékařská péče volným statkem.

Kdybyste místo pojistného platili lékaři za jeho služby, byla by tato platba pro vás nákladem příležitosti (kdybyste nešli k lékaři, ušetřili byste ji). V takovém případě by lékařská péče již volným statkem nebyla.

Odpověď na otázku 4.

- Veřejným statkem není. Škola by mohla hřiště oplotit a nepustit nikoho bez placení.
- Volným statkem je.

Odpověď na otázku 5.

O vstup na fotbalové hřiště školy zřejmě není tak velký zájem. Možná že by škola nějaké peníze vybrala, ale to by nestačilo pokrýt náklady na vybírání (na mzdu člověka, který by tam hlídal a poplatky vybíral). A tak raději škola ponechá hřiště „volné“.

O tenisový kurt je zájem větší, takže vybrané poplatky pokryjí náklady spojené s vybíráním.

Odpověď na otázku 6.

Lidé nemají žádné zábrany s venčením svých psů na trávníku, který patří „nám všem“. Venčení psa na soukromém trávníku je však pro ně riskantnější – někdo by mohl vyběhnout z domu a vynadat jim.

To, co je v soukromém vlastnictví, není tolik ohroženo externalitami jako to, co nemá soukromého vlastníka.

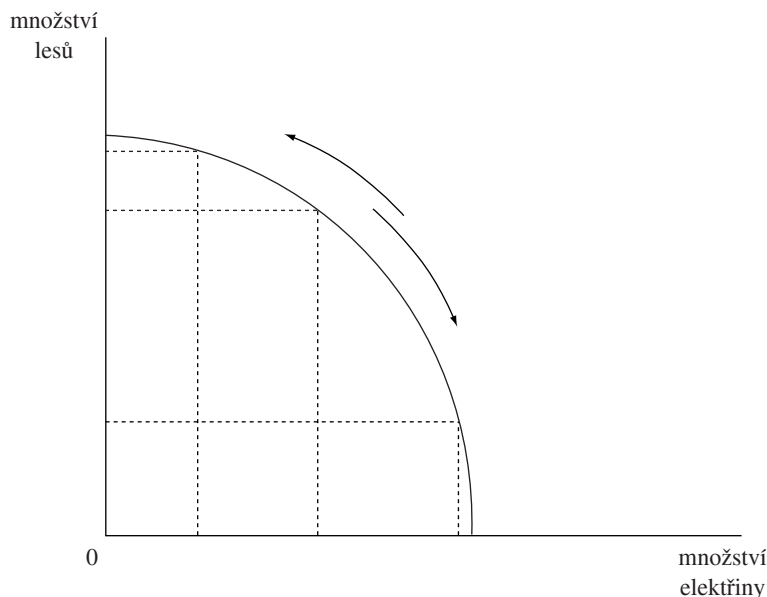
Odpověď na otázku 7.

Sloni žijí divoce – jsou *volným statkem*. Lovci je bez zábran střílejí pro slonovinu a mají z nich výnosy – ale nenesou žádné náklady na udržování stavu slonů.

Nutrie jsou chovány – jsou *soukromým statkem*. Jejich chovatelé z nich mají výnosy jen v tom případě, že hradí také náklady na jejich chov. Chované nutrie proto nikdy nevyhynou, zatímco divoce žijícím slonům hrozí vyhubení.

Řešení příkladu 1.

Situaci znázorňuje obrázek 13.A. Když budou elektrárny znečišťovat ovzduší dle libosti, budeme se nacházet na hranici produkčních možností více vpravo dole – budeme mít více elektřiny a méně lesů. Když naopak budou platit přísné emisní limity, nebo když budou soudy a zákony nekompromisně vyžadovat, aby elektrárny hradily škody, budeme se nacházet hodně vlevo nahoře – budeme mít méně elektřiny a více lesů.

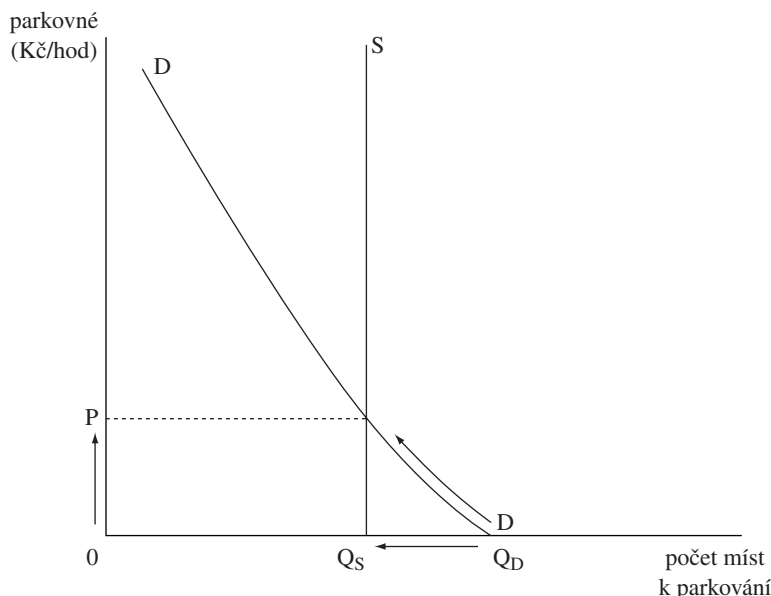


Obr. 13.A

Řešení příkladu 2.

- Ulice sice patří všem obyvatelům města, ale počet řidičů, kteří chtějí parkovat, je větší než počet míst k parkování. Je nutné najít způsob, jak rozdělit vzácná parkovací místa mezi řidiče.
- Situaci znázorňuje obrázek 13.B. D je poptávka po parkování. S je „nabídka“ – fixní počet míst k parkování v ulicích města je Q_S . Když je parkování bezplatné, počet řidičů, kteří chtějí parkovat, je Q_D , zatímco zaparkovat jich může jen Q_S . Vzniká *nedostatek* parkovacích míst v rozsahu $Q_D - Q_S$. Když město zavede poplatek P , počet řidičů, kteří budou chtít parkovat, klesne na Q_S a nedostatek zmizí.

- c) Určitě jsou řidiči, kteří velmi chtějí parkovat a přitom nemohou najít místo k parkování (například proto, že přijíždějí pozdě, když už jsou místa k parkování obsazena). Ti budou rádi, že město zavedlo parkovací automaty, protože teď snadno najdou místo k parkování.



Obr. 13.B Účinek parkovacích automatů

HRA 1. FAZOLOVÁ HRA

Cíl výuky: Poukázat na rozdíly v chování vlastníka, jde-li o soukromé vlastnictví nebo jde-li o veřejné vlastnictví, zdůraznit problém nadměrného využívání volných zdrojů, které může vést k jejich vyčerpávání, ke snižování jejich výnosnosti a někdy až k jejich devastaci a nevratnému zničení.

Požadovaný čas: 10 minut.

Pomůcky: arch balicího papíru, 15 fazolí (nebo jiných drobných předmětů – knoflíků, kancelářských sponek, atd.), 1 – 2 balíčky bonbonů (nebo 10haléřové a 50haléřové mince).

Postup:

1. Zeptejte se žáků: „Mohou být veřejně vlastněné zdroje stejně dobře chráněné jako zdroje soukromé?“ (Odpovědi budou různé, ale nerozvíjejte diskusi a řekněte, že si zahrajete hru.)
2. Vyberte 8 dobrovolníků, na zem položte arch balicího papíru a požádejte je, aby si klekli po dvojicích ke každé straně obdélníku.
3. Řekněte jim, že rozhodíte na obdélník fazole a za každou sebranou fazoli v prvních 30 vteřinách po znamení (můžete použít píšťalku) dostane ten, kdo ji sebral, 1 bonbon. Za fazoli sebranou po uplynutí 30 vteřin (zase dáte znamení) dostane ten, kdo ji sebral, 3 bonbony.
4. Zeptejte se, jestli všichni rozuměli pravidlům, ale nedávejte příliš mnoho času, aby žáky nenapadlo vypracovat společný postup.
5. Rozhodte fazole a dejte znamení – žáci se vrhnou na fazole, nikdo nebude čekat na uplynutí 30 vteřin.
6. Zeptejte se, proč nikdo nečekal. (Všichni měli strach, že na ně žádné fazole nebudou, kdo je rychlejší, vyhrává.)
7. Odměňte výherce podle pravidel.
8. V dalším kole rozdělte plochu papíru na osm částí (nemusíte rozdělit rovnoměrně, nezáleží na tom, zda použijete obdélníky, trojúhelníky nebo jiné obrazce, ale plocha musí být beze zbytku rozdělena) a přiďte každému z účastníků jeho území. Fazole smí každý sbírat jen na svém území. Zdůrazněte, že vy budete dbát na to, aby

- vlastnická práva byla respektována, a kdo naruší území jiného, bude diskvalifikován. Pravidla jsou stejná jako v prvním kole.
9. Rozhodte fazole a dejte znamení. Pravděpodobně nikdo nezačne sbírat.
 10. Oznamte, že uplynulo 30 vteřin. Pravděpodobně většina žáků posbírání fazole, které spadly na jejich políčko. Občas nastanou spory o fazole ležící na hranici – musí rozhodnout soud (vy nebo nezúčastnění žáci). Někdy některý z žáků neposbírání své fazole a na otázku, proč tak neučinil, odpovídá, že očekává, že cena se v budoucnosti ještě zvýší.
 11. Odměňte žáky podle pravidel.
 12. Zeptejte se žáků: „Co jste pozorovali? Proč se změnilo vaše chování v druhém kole? Je pravda, že vlastnická práva mění naše chování? Je pravda, že vlastnická práva musí být dobře definována, zaručena, a potom je naděje a důvěra, že ochrana vlastnictví bude zachována i v budoucnosti? Chovají se lidé jinak, když tomu tak není? Pozorujete podobné jevy kolem sebe?“

14

Domácí produkt

Odpověď na otázku 1.

Pan Roubal zvýšil HDP o 2 miliony korun. Přírodní bohatství vytěžil také, ale čerpání přírodního bohatství a jeho přeměna ve výrobky je tvorba HDP.

Řešení příkladu 1.

- a) Od příjmu zahradnictví 600 tisíc korun odečteme mezistatky, které zahradnictví nakoupilo od jiných firem: hnojiva (30 tis.), přípravky na ochranu rostlin (10 tis.), vodu (20 tis.), elektřinu (15 tis.) a sazenice (50 tis.). Příspěvek zahradnictví k tvorbě hrubého domácího produktu je 475 tisíc korun.
- b) Když odečteme ještě opotřebení (5 tis.), dostáváme příspěvek zahradnictví k tvorbě čistého domácího produktu 470 tisíc korun.

Řešení příkladu 2.

Jeho příspěvek k tvorbě HDP činí 22 tisíc korun. To je hodnota, kterou pan Kalous přidal starému autu a součástkám.

Řešení příkladu 3.

Reálný HDP vzrostl přibližně o 6 % ($14 - 8 = 6$).

Peníze a bankovní soustava

Odpověď na otázku 1.

- a) Je to možné a stává se to. Lidé, kteří mají uloženy peníze v bankách, snadno podlehnou panice, a když vidí některé banky krachovat, obávají se, že by mohla zkrachovat i ta „jejich“ banka. Proto raději své peníze vybírají. Když se ale většina vkladatelů banky rozhodne své vklady vybrat, banka nemůže dostát svým závazkům, protože je bankou s částečnými rezervami – má v hotovosti například jen desetinu hodnoty vkladů a zbytek vkladů poskytl jako úvěry. Protože její úvěry mají obvykle delší dobu splatnosti a banka je nemůže hned získat zpět, může ji nápor vkladatelů – tzv. run – přivést ke krachu. To je problém bank s částečnými rezervami – v době hospodářské recese hrozí hromadné krachy, a to i zdravých bank.
- b) Zabránit runům na banky může centrální banka, pokud ohroženým bankám půjčí dostatek peněz pro uspokojení vkladatelů. Proto se také centrální banka říká věřitel v poslední instanci. Tato funkce centrální banky je velmi důležitá zejména v době hospodářské recese, kdy lidé ztrácejí důvěru v bezpečnost svých vkladů u bank.

HRA 1.

USNADŇUJÍ PENÍZE SMĚNU?

Cíl výuky: Ukázat, jak peníze zjednodušují směnu, jak snižují počet transakcí, které by jinak byly nutné k tomu, aby každý uspokojil své potřeby.

Požadovaný čas: 20 minut.

Pomůcky: kartičky k obchodování, 1 sada = 10 kusů, to znamená pro třídu o 30 žácích 3 sady.

Postup:

1. Můžete začít pohádkou O slepičce a kohoutkovi nebo O stařečkovi, který měnil, až vyměnil ... nebo příběhem z vlastního života. Např.: Dnes jsem byla u kadeřnice a najednou (uprostřed stříhání) jsem začala uvažovat nad tím, že možná nemám peněženku, a představila jsem si, jak by asi byla kadeřnice překvapená, kdybych jí nabídla za ostříhání hodinu výuky ekonomie. Asi by odmítla, nebo by řekla, že nemá zájem, ale že by potřebovala opravit ledničku. Já bych tudíž musela zajít za opravářem ledniček a požádat ho, zda by neopravil kadeřnici ledničku, kdybych ho já na oplátku učila 1 hodinu ekonomii. Žáci zpravidla ochotně rozvíjejí příběh dál. Řekněte jim, že si zahrajete podobnou situaci.
2. Rozdejte namátkově kartičky s pokyny a vyzvěte žáky, aby se snažili co nejrychleji uspokojit své potřeby. Komu se to podaří, bude odměněn.
3. Žáci se mohou volně pohybovat po třídě, začnou obchodovat, a když několikrát neuspějí, přijdou vám oznámit, že to nefunguje, někteří ztratí zájem. Zpravidla se ale najdou alespoň dva žáci, kteří pochopí, že je třeba vytvořit skupinu, že potřeby tvoří uzavřený řetězec, a začnou organizovat. Začnou lákat ty, které potřebují do řetězce, ti nemusí být vždycky ochotni se zapojit, tudíž je třeba je motivovat. Vztahy sympatie a antipatie hrají také určitou roli.
4. Odměňte skupinu, které se nejdříve podaří vytvořit řetězec a uspokojit potřeby všech členů.
5. Zeptejte se několika žáků, kolik transakcí museli uskutečnit, aby uspokojili své potřeby. (Asi hodně)
6. Kdo inicioval směnu? (Nespokojený majitel.)
7. Kolik transakcí by stačilo, kdybychom měli peníze? (Méně.)
8. Potřebovali jste organizátora? (Ano.)
9. Kdybyste měli peníze, potřebovali byste organizátora? (Ne.)
10. Jak jste získávali ty, které jste potřebovali do systému? (Museli jsme je motivovat.)

11. Byly důležité mezilidské vztahy (sympatie a antipatie)?
12. Hrály by tyto vztahy stejnou roli, kdybyste měli peníze? (Ne.)
13. Umožňuje trh a použití peněz kooperaci lidí, kteří se navzájem neznají a nejsou mezi nimi žádné vztahy? (Ano.)
14. Někdy slyšíme, že za všechno zlo na světě mohou peníze. Souhlasíte s tímto tvrzením?
15. Je pravda, že peníze mohou být dobrý sluha, ale zlý pán?

Kartičky k obchodování:

Kladivo

-nespokojený majitel-
směňte kladivo za tranzistorové rádio

Prsten

-spokojený majitel-
směňte pouze za zlaté pero

Tranzistorové rádio

-spokojený majitel-
směňte pouze za ostříhání vlasů

Zlaté pero

-spokojený majitel-
směňte pouze za steak k večeři

Ostříhání vlasů

-spokojený majitel-
směňte pouze za brýle

Steak k večeři

-spokojený majitel-
směňte pouze za dva lístky na koncert

Brýle

-spokojený majitel-
směňte pouze za rukavice

Dva lístky na koncert

-spokojený majitel-
směňte pouze za dvě hodiny výuky hry na flétnu

Rukavice

-spokojený majitel-
směňte pouze za prsten

Dvě hodiny výuky hry na flétnu

-spokojený majitel-
směňte pouze za kladivo

16

Inflace

Odpověď na otázku 1.

Neřeší. Odbory ani zaměstnavatelé nedokážou spolehlivě odhadnout budoucí růst cen. Mzdové dohody se obvykle uzavírají nejméně na jeden rok. Když odbory a zaměstnavatelé přezkoumají odhad budoucí inflace, porostou mzdy příliš rychle a firmy budou nuceny propouštět. Když naopak podcení budoucí inflaci, porostou nominální mzdy příliš pomalu a reálné mzdy mohou klesnout. Indexování je velmi nespolehlivá metoda navázání mezd na ceny.

Odpověď na otázku 2.

V Polsku vysoká inflace prakticky znehodnotila vklady obyvatelstva. Zadlužené podniky ovšem na tom vydělaly, protože inflace „vymazala“ jejich dluhy. V Československu naopak zůstaly vklady obyvatelstva téměř nedotčeny, ale podnikům zůstalo břemeno minulých dluhů.

Odpověď na otázku 3.

K tomu bychom museli porovnat růst cen s růstem příjmů. Protože příjmy obyvatelstva rostly v průměru rychleji než ceny, nelze mluvit o zvýšení životních nákladů.

Odpověď na otázku 4.

K tomu bychom museli srovnat také příjmy Pražanů s příjmy obyvatel jiných měst. Protože v Praze je vyšší úroveň příjmů, nelze říci, že by byly v Praze *reálně* vyšší životní náklady.

Řešení příkladu 1.

Cenový index příslušné skupiny zboží násobíte váhou této skupiny ve spotřebním koši, jak to udává poslední sloupec tabulky. Údaje posledního sloupce pak sečtete a dostáváte index spotřebitelských cen.

Statky	Váha ve spotřebním koši	Index cen: červen 1998/ červen 1997	Index x váha
Potraviny, nápoje a tabák	0,33	1,07	$1,07 \times 0,33 = 0,35$
Bydlení	0,14	1,36	0,19
Doprava	0,1	1,08	0,11
Volný čas	0,10	1,09	0,11
Odívání	0,09	1,07	0,10
Zařízení a provoz domácnosti	0,08	1,07	0,09
Veřejné stravování a ubytování	0,05	1,10	0,06
Zdravotnictví	0,04	1,04	0,04
Vzdělávání	0,02	1,07	0,02
Ostatní zboží a služby	0,05	1,08	0,05
Index spotřebitelských cen	1,00		1,12

Řešení příkladu 2.

Řešení je v tabulce:

Rok	Nominální HDP (mld.)	Reálný HDP (mld.)	Deflátor HDP
1999	400	500	0,8
2000	520	520	1
2001	560	540	1,037

HRA 1.

SOUDNÍ PŘELÍČENÍ SE SLEČNOU ANN FLATION

Cíl výuky: Umožnit žákům, aby si pomocí role, kterou budou hrát ve hře, uvědomili problémy, které inflace způsobuje (ceny ztrácejí informační hodnotu, bohatství se přerozděluje ve prospěch těch, kteří platí, a na úkor těch, kterým je placeno, mezi lidmi vzniká nespokojenost a napětí, očekávaná inflace vede ke zvyšování cen a inflace se stává setrvačnou). Pro žáky je divadelní hra většinou vítanou změnou v organizaci vyučovací hodiny, zpravidla si připraví i improvizované kostýmy. Soudní přelíčení umožní žákům zopakovat si poznatky z právní nauky, využívají vlastních zkušeností z exkurze u soudu, z filmů z právního prostředí, srovnávají průběh soudního procesu v různých zemích.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky:

- text hry pro každou postavu (12 kopií),
- kostýmy (pokud jsou žáci ochotni si je sami připravit),
- rekvizity (soudcovské kladívko, bible, na kterou se přísahá, atd. – závisí na fantazii žáků),
- odměny pro nejvýraznější postavy (nebo pro všechny herce).

Postup:

Po probrání kapitoly o inflaci řekněte žákům, že si zahrajete divadelní hru, kde mohou uplatnit poznatky, které v této kapitole získali. Zeptejte se, kdo by chtěl být režisérem (kdo má zkušenosti a hlavně zájem a kdo je autoritou pro ostatní). Požádejte režiséra, ať přidělí žákům role, a každé postavě dejte 1 kopii textu hry. Text je pouze návodem, žáci mohou improvizovat podle vlastních schopností a zkušeností, měli by ovšem dodržet charakter role. Méně kreativní žáci budou pravděpodobně svou roli číst.

Pokud je zájem o hraní velký, můžete rozdělit třídu na dvě skupiny a zahrát hru dvakrát. Skupiny mohou mezi sebou soutěžit, nakonec můžete srovnat různá pojetí, kostýmy, rekvizity a odměnit nejlepší.

Hru je možné použít i jako úvod do problematiky o inflaci – před probráním kapitoly. Zde je ovšem nebezpečí, že žáci dostatečně nepochopí jednotlivé role, vlastní kreativitou „ujedou“ z role, a učitel by měl na konci při rozboru chování jednotlivých postav poukázat na nesprávné pojetí. Tato skutečnost může vést ke zklamání žáků a oslabit jejich chuť improvizovat.

Příští hodinu dejte žákům čas na přípravu třídy, převlečení do kostýmů, případně krátkou zkoušku. Uvedená verze hry trvá asi 20 minut, můžete ji zahrát během hodiny i dvakrát, máte-li dvě skupiny.

Diskusi a rozbor hry je vhodné udělat ihned po představení, dokud mají žáci v paměti chování jednotlivých postav. Nakonec můžete odměnit nejvýraznější postavy. Žáci obvykle sami navrhnou a hlasováním určí, kdo nejlépe vystihl charakter postavy a také nejvíce pobavil ostatní.

Jména postav pocházejí z anglické verze této hry. Překlad do češtiny je velmi problematický a domnívám se, že není funkční. Žáci většinou ovládají angličtinu natolik, aby pochopili, jak jméno vzniklo a co znamená, pokud ne, učitel by měl žákům pomoci. Význam jmen jednotlivých postav je uveden v závorkách.

Soudní přelíčení se slečnou Ann Flation

Obžalovaná:	Slečna Ann Flation
Obvinění:	Útok na hospodářství
Svědkové obžaloby:	Paní Fix Ed Income (důchodkyně, která má fixní příjem) Pan Con Glomorate (konglomerát – velká korporace vyrábějící a prodávající velké množství vzájemně nesouvisejících statků) Profesor
Svědkové obhajoby:	Pan I. O. „Manny“ Bucks (velký dlužník, kdo kupuje zásadně na úvěr) Paní Iona Lotts (investuje do nemovitostí, cena nemovitostí roste s inflací) Slečna Ann Flation (slečna Inflation)
Další postavy:	Soudce Prokurátor Obhájce Soudní příručí Porota

Soudce:	<i>Ať obžaloba předvede svého prvního svědka.</i>
Prokurátor:	<i>Náš první svědek je paní Fix Ed Income.</i>
Soudní příručí:	<i>Jak se jmenujete?</i>
Paní Income:	<i>Fix Ed Income.</i>
Soudní příručí:	<i>Přísaháte, že budete mluvit čistou pravdu a nic než pravdu?</i>
Paní Income:	<i>Ano.</i>
Prokurátor:	<i>Paní Income, mohla byste vysvětlit porotě, jak Vám obžalovaná způsobila škodu a duševní újmu?</i>
Paní Income:	<i>Můj zesnulý manžel, Bůh mu žehnej, a já jsme celý život šetřili, abychom na stará kolena mohli bezstarostně žít. On nyní zemřel a já díky činnosti této strašné ženy skoro trpím hladu.</i>
Prokurátor:	<i>Mohla byste to upřesnit?</i>
Paní Income:	<i>Před pouhými dvěma roky mé výdaje na jídlo, nájem a léky proti vysokému tlaku tvořily okolo 60 % mého příjmu. Měla jsem dost peněz, abych mohla kupovat dárky svým vnoučátkům a také na zábavu – každý páteční večer jsem chodila hrát bingo. Za poslední dva roky vzrostly ceny tak, že jsem se musela přestěhovat do menšího bytu, mé výdaje na jídlo jsou vyšší, o výdajích na léky nemluvě. O minulých vánocích jsem mohla darovat svým vnoučátkům pouze doma upečené cukroví, ačkoliv je velmi miluji. Už si ani nemohu dovolit hrát bingo, a tak musím každý večer sedět doma.</i>
Prokurátor:	<i>Děkuji Vám, paní Income. Můžete jít.</i>

Obžaloba předvádí dalšího svědka, pana Con Glomorate.

Soudní příručí:	<i>Jak se jmenujete?</i>
Pan Glomorate:	<i>Con Glomorate.</i>
Soudní příručí:	<i>Přísaháte, že budete mluvit pravdu a nic než pravdu?</i>
Pan Glomorate:	<i>Ano.</i>
Prokurátor:	<i>V jakém oboru podnikáte?</i>
Pan Glomorate:	<i>Podnikám v různých oborech, např. s plasty, textiliemi, jednoduchými přístroji.</i>
Prokurátor:	<i>Můžete nám říci, jak ovlivnila činnost obžalované Vaše podnikání?</i>
Pan Glomorate:	<i>Především velmi vzrostly naše náklady. Práce, suroviny a všechno další stojí víc. Tento vzrůst nákladů nás přinutil zvýšit ceny našeho zboží.</i>
Prokurátor:	<i>Utrpěl jste ještě nějaké škody?</i>
Pan Glomorate:	<i>Ano, jednu s dlouhodobými účinky. Teď je pro nás velmi obtížné plánovat do budoucnosti. Ceny nových investičních statků – postavení továrny, nákup nového zařízení – nás odrazují od rozšiřování našich výrobních kapacit.</i>
Prokurátor:	<i>Děkuji Vám, pane svědku.</i>

Obžaloba nyní předvolává pana Profesora.

- Soudní příručí: *Jak se jmenujete?*
Profesor: *Profesor.*
Soudní příručí: *Přísaháte, že budete mluvit pravdu a nic než pravdu?*
Profesor: *Ano.*
Prokurátor: *Pane Professore, jaké byly Vaše vztahy s obžalovanou?*
Profesor: *Přednáším ekonomii a sociologii, tudíž jsem dobře obeznámen se slečnou Flation a s následky jednání s ní. Bohužel ani skutečnost, že jí rozumím, mi neulehčuje zvládnout následky její činnosti.*
Prokurátor: *Mohl byste to upřesnit?*
Profesor: *Učitelé nemají ve svých pracovních smlouvách obsaženu klauzuli o životních nákladech. Tudíž se nacházíme v situaci, kdy pronásledujeme slečnu Ann Flation, ale nemůžeme ji dohnat a už vůbec ne předběhnout. Také náklady našich studentů a univerzity (učebnice, ubytování a strava studentů, mzdy) rostou. Rostoucí náklady musíme přenést na studenty, a tím ohrožujeme vlastní živobytí. Žijeme ve strachu, že počet studentů klesne tak radikálně, že naše znalosti, které jsme pracně nabyli, budou provždy ztraceny pro příští generace. To velké dědictví, které máme...*
Prokurátor: *Děkuji Vám, pane Professore. To je vše. Obžaloba skončila výslech svých svědků.*
(přerušuje Profesora)
Soudce: *Pane obhájče, předvedte svého prvního svědka.*
Obhájce: *Ano, pane soudče. Předvolávám pana I. O. „Manny“ Buckse.*
Soudní příručí: *Jak se jmenujete?*
Pan Bucks: *I. O. „Manny“ Bucks.*
Soudní příručí: *Přísaháte, že budete mluvit pravdu a nic než pravdu?*
Pan Bucks: *Ano.*
Obhájce: *Pane Bucks, jaké jsou Vaše vztahy se slečnou Ann Flation?*
Pan Bucks: *Znám ji velmi dobře a nemyslím si, že slečna Ann Flation škodí hospodářství. Nekupuji totiž nic, co nelze koupit na úvěr. Proto si myslím, že slečna Flation je významná dívka.*
Obhájce: *Můžete přesně vysvětlit, co tím myslíte?*
Pan Bucks: *Víte, já kupuji hodně věcí. Minulý týden jsem koupil nové auto, skutečně pěkný kousek.*
Obhájce: *Chtěl bych vysvětlení, pane Bucks.*
Pan Bucks: *Oh, ano. Podívejte se, vše kupuji na úvěr. Později, když ho splácím, tak díky slečně Flation dolary nemají takovou cenu jako dnes. Dívám se na to jako na poskytnutí slevy – jako na koupi Cadillaca za cenu Volkswagenu.*
Obhájce: *Děkuji Vám, pane svědku, můžete jít. Předvolávám paní Lotts.*
Soudní příručí: *Jak se jmenujete?*
Paní Lotts: *Iona Lotts.*
Soudní příručí: *Přísaháte, že budete mluvit pravdu a nic než pravdu?*
Paní Lotts: *Ano.*
Obhájce: *Paní Lotts, v jakém oboru podnikáte?*
Paní Lotts: *Investuji do nemovitostí. Koupila jsem hodně půdy, bytů a několik domů jsem před lety pro najala, když slečna Flation byla ještě dítě.*
Obhájce: *A shledala jste obžalovanou kooperativní při svém podnikání?*
Paní Lotts: *Stoprocentně. Můj majetek má dnes několikanásobně větší hodnotu, než když jsem ho získala. Návrstnost mých investic rapidně vzrostla, a to díky slečně Flation. Kdyby jí nebylo, vložila bych svůj kapitál do jiného druhu podnikání, který by možná pomohl ekonomice v růstu víc než mé investice do nemovitostí. Ale nemyslete si, že dobročinnost je mojí povinností. Mým heslem je: „Ať se ekonomika postará sama o sebe.“ Lidé by si měli pomoci sami. Díky slečně Flation jsem si sama dobře pomohla.*
Obhájce: *Děkuji Vám, paní. Naším posledním svědkem je obžalovaná, slečna Flation.*
Soudní příručí: *Jak se jmenujete?*
Slečna Flation: *Ann Flation.*
Soudní příručí: *Přísaháte, že budete mluvit pravdu a nic než pravdu?*
Slečna Flation: *Ano.*
Obhájce: *Slečno Flation, slyšeli jsme zde některá velmi vážná obvinění. Máte k nim co dodat?*

- Slečna Flation: *Proboha, já si nemyslím, že jsem udělala něco špatného. Nemohu za to, že ta stará malá paní má problémy nebo že Profesorova univerzita má problémy. Přiznávám, že se mi události v poslední době trochu vymkly z rukou, ale to skutečně není mojí vinou. Jsem obětí okolností.*
- Obhájce: *Žádám o vysvětlení.*
- Slečna Flation: *Začala jsem nevinně – malá výchylna v cenách tady, více výdajů tamhle, růst mezd. Velice brzy se mi to vymklo z rukou a já jsem se ocitla na spirále mzdy – ceny. Poptávka mě táhla na jednu stranu, náklady tlačily na druhou. Lidé začali předvídat můj další růst a začali jednat bláznivě. A to si myslím bylo nejhorší, co se mohlo stát – očekávání. Výrobci zvyšují ceny, dělníci chtějí vyšší mzdy, další náklady rostou a ceny také. Pro mnoho lidí je těžké udržet krok. Banky a vlády se to snaží zastavit, ale nic nesevďčí o nějaké změně. Myslím si, že bych za to neměla být volána k odpovědnosti, neboť okolnosti jsou mimo moji kontrolu.*
- Obhájce: *Ctěný soude, končím s výsledkem.*
- Soudce: *Dámy a pánové, poroto, vyslechli jste několik svědectví. Jaký je Váš rozsudek? (Porota se radí.)*
- Porota: *Ctěný soude, došli jsme k rozhodnutí.*
- Soudce: *Ať obžalovaná povstane.*
- Porota: *Naše hospodářství musí být silné. Inflace už tu byla příliš dlouho. Podle našeho rozsudku, ctěný soude, je tato dívka shledána vinnou.*
- Soudce: *Rozsudek zní: 20 měsíců restriktivní monetární politiky.*

17

Hospodářský růst

Odpověď na otázku 1.

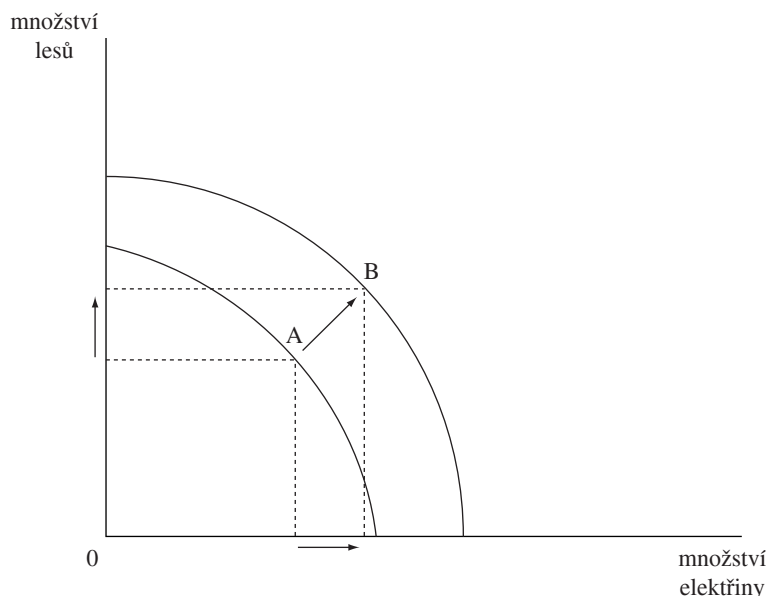
Není to pravda. Hypermarkety poskytují služby obchodu, které zvětšují HDP. Investice do hypermarketů je v tomto ohledu stejně přínosná pro růst HDP jako třeba investice do stavby nové mlékárny nebo automobilky.

Odpověď na otázku 2.

Ekologické investice sice zlepšují *blahobyt* lidí, ale nepřispívají k hospodářskému růstu. *Hospodářský růst*, jak jej definují ekonomové, je totiž omezen pouze na růst HDP a zlepšení ovzduší nebo čistoty vody v řekách do HDP nevchází. Kdyby tyto investice šly do výrobních projektů, jistě by zvýšily hospodářský růst. To ale nutně neznamená, že by přispěly k blahobytu lidí více než ekologické investice.

Řešení příkladu 1.

Řešení ukazuje obrázek 17.A. Hospodářský růst znamená, že se zvětšují produkční možnosti ekonomiky – hranice produkčních možností expanduje. Ekonomika se může dostat z bodu A například do bodu B. Díky hospodářskému růstu lze pak mít více elektřiny i více lesů. Hospodářský růst například umožňuje vyrobit více odlučovačů pro elektrárny, zavádět ekologicky čistší technologie výroby elektřiny, nebo vysazovat či rekultivovat více lesů.



Obr. 17.A Zvětšení produkčních možností

HRA 1. GEOLOGOVO DILEMA

Cíl výuky: Vést žáky k poznání, že celkový objem existujících zdrojů energie je neznámý, avšak ekonomická nabídka zdrojů energie je omezena. Dostupná nabídka energie je to, co jsou výrobci ochotni a schopni nabídnout k prodeji za určitou cenu. Jejich ochota nabízet energii roste tak, jak roste cena, kterou za energii utřídí.

Když budou výrobci hledat energii, aniž by nesli náklady na úhradu škod na životním prostředí, bude se poškození životního prostředí zvyšovat. Budou-li výrobci donuceni napravit škody na životním prostředí, zvýší se náklady na výrobu energie.

Spotřebitelé zvýší svou poptávku po energii, protože její nákup jim poskytne větší užitek než alternativní nákupy.

Na trhu, kde se zvyšuje poptávka po zboží a zároveň snižuje nabídka, se zvýší ceny. Cena energie ovlivní motivace výrobců – budou hledat a využívat nové zdroje energie.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky: velké množství malinkých korálků, minimálně 5 barev asi v tomto poměru:

- černé (uhlí) 50 %,
- červené (uran) 3 %,
- bílé (zemní plyn) 10 %,
- modré (ropa) 36 %,
- žluté (sluneční energie) 1 %.

Místo korálků můžete použít například různé druhy koření, rýži, kukuřici, čočku, hrách, sóju – rozdělte je ve stejném poměru.

Postup:

1. Než přijdou žáci do třídy, rozhodte plnou hrst korálků do výšky, až narazí na strop – korálky se rozkutálejí po třídě. Můžete rovněž ukryt různé barvy na různá místa, která nejsou viditelná na první pohled – do rohu místnosti, pod odpadkový koš, pod skříň, na učitelskou židli atd. (nečekaná bohatá naleziště).
2. Až se žáci shromáždí, informujte je, že cílem praktického cvičení je poznat některé problémy vznikající při získávání energie a diskutovat o nich.

3. Rozdělte třídu do pěti skupin, každá bude hledat korálky jiné barvy – bude dodavatelem určitého druhu energie (viz pomůcky).
4. Vysvětlíte, že jste rozhodli neznámé množství korálků po třídě a úkolem každé skupiny je nasbírat co nejvíce korálků určité barvy, tedy získat co nejvíce zdrojů.
5. Zahajte hledání. Pokud začne některá skupina sbírat všechny barvy, nepřerušujte je, ani nekomentujte.
6. Ukončete hledání za 1 minutu a nechte každou skupinu spočítat korálky. Výsledky запиšte na tabuli.
7. Vyzvěte žáky k dalšímu hledání v délce jedné minuty, potom opět spočítejte výsledky a запиšte je na tabuli.
8. Zahajte třetí a poslední minutové kolo. Povzbuzujte žáky, aby hledali i na neobvyklých místech (těžko dostupné zdroje).
9. Nyní můžete zahájit diskusi:
 - a) Které zdroje energie bylo možno nejsnadněji nalézt? Proč?
 - b) Které byly nejobtížnější k nalezení? Proč?
 - c) Proč jsou snadno nebo obtížně dostupné? (Např. sluneční energie je rozptýlená a těžko využitelná – vyžaduje vysoké náklady, pokud technologie nesníží náklady, nebude široce používána.)
 - d) Shromáždil někdo více než jeden druh energie? Je to možné? (Ano, naftové společnosti často vytěží uhlí nebo zemní plyn.)
 - e) Jaké ekonomické zdroje jste používali na sbírání korálků? (Práci, kapitál, půdu.)
 - f) Co víme o počtu korálků, které zůstaly na podlaze? (Jen to, že je k dispozici méně korálků než na začátku hry.)
 - g) Známe nabídku energie? (Nejsou to jen nasbírané korálky, ale také ty, které mohou být nalezeny v budoucnosti, pokud jsou žáci přesvědčeni, že za ně utřídí dobrou cenu.)
 - h) Mohli bychom být při hledání produktivnější? (Ano. Mohli bychom například použít koště a lopatku nebo vysavač, ale zase bychom ztratili čas hledáním koštěte nebo vysavače.)
 - i) Jaké jsou náklady obětované příležitosti při získání vysavače? (Všechny korálky, které neposbíráme, protože hledáme vysavač.)
 - j) Když se energie stane vzácnější a poptávka stále vzrůstá, co by se mělo stát s cenami? (Měly by stoupat.)
 - k) Změnil se vzhled třídy hledáním korálků? (Pravděpodobně ano – posunuté lavice, přemístěné židle, shrnutý koberec atd. – škody na životním prostředí, společenské náklady.)
 - l) Uveďte příklady společenských nákladů a výnosů spojených s výrobou energie.
10. Požádejte dobrovolníky, aby vám pomohli uklidit třídu. Potom se zeptejte, kolik žáků by vám pomohlo, když jim zaplatíte 10 haléřů za korálek, zvyšujte cenu na 50 haléřů, 1 Kč, 2 Kč, atd. – rostoucí cena zvyšuje nabízené množství.

19

Měnový kurz a platební bilance

Odpověď na otázku 1.

- a) Příliv zahraničního kapitálu zvýší na měnovém trhu poptávku po korunách a koruna apreciuje. Dražší koruna zlevní zboží z dovozu – Novákovi si teď budou moci kupovat více brazilské kávy, finské vodky i kubánských doutníků. Růst dovozu zboží a služeb zhorší běžný účet naší platební bilance. Půjčky zahraničních firem budou zvyšovat náš zahraniční dluh.
- b) Odliv kapitálu do zahraničí bude mít účinky opačné: koruna deprecie, dovoz zboží a služeb se bude snižovat, běžný účet platební bilance se začne zlepšovat a zahraniční dluh se bude snižovat.

Odpověď na otázku 2.

- a) Finanční účet se zlepšil. Protože investice vzrostly více než úspory, úroková míra vzrostla a lákala k nám zahraniční kapitál. Rozdíl mezi investicemi a domácími úsporami byl vyplňován přílivem zahraničního kapitálu.
- b) Běžný účet platební bilance se zhoršil.

Odpověď na otázku 3.

Novákovci zhoršují českou platební bilanci, jmenovitě její běžný účet. Jejich cesta do Řecka totiž znamená, že nakupují zahraniční služby – služby řeckých hotelů nebo řeckých obchodů, v nichž budou nakupovat. Jejich dovolená v zahraničí tak působí na depreciaci české koruny.

Odpověď na otázku 4.

Podařilo, ale jen krátkodobě. Přebytek běžného účtu platební bilance by dostal celou platební bilanci do přebytku a to by vedlo k apreciaci koruny. Apreciace koruny (její zdražení vůči zahraničním měnám) by zdražilo naše zboží a služby oproti zahraničním, a proto by vývoz opět klesal a dovoz rostl. Tím by se běžný účet zase zhoršoval, dokud by platební bilance nedosáhla rovnováhy.

Odpověď na otázku 5.

Když se jiné země budou bránit našemu zboží dovozními cly nebo dovozními kvótami, vznikne schodek na běžném účtu naší platební bilance, ale jen krátkodobě. Schodek platební bilance vyvolává depreciaci naší koruny, což zlevňuje naše zboží a služby oproti zahraničním. Umělé překážky, které by cizí země kladly našemu zboží, tak překonáváme depreciací naší měny.

Odpověď na otázku 6.

Když guvernér centrální banky řekne, že podle jeho mínění je naše úroková míra příliš vysoká, lze očekávat, že centrální banka podnikne kroky k jejímu snížení. Investoři očekávají snížení naší úrokové míry, a proto převádějí kapitál do zahraničí. Odliv kapitálu pak způsobuje depreciaci naší koruny.

Řešení příkladu 1.

- a) Devizové rezervy klesnou o 20 miliard.
- b) Vznikne tlak na depreciaci domácí měny, protože platební bilance je ve schodku.

HRA 1.

MĚNOVÝ KURZ

Cíl výuky: Přiblížit žákům problematiku vytváření měnového kurzu, procesy apreciace a depreciace, vlivy způsobující změny měnových kurzů, zopakovat funkce peněz.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky: papírové peníze představující 2 měny, např. americké dolary (15 kusů) a španělské pesety (co nejvíce a různé nominální hodnoty), 15 kusů čokolád nebo bonbonů, nejlépe stejného druhu. Žáci by neměli vědět, kolik kusů cukroví máte.

Postup:

1. Před příchodem žáků do třídy připravte na jejich stolky peníze – např. pesety. Rozdejte je nerovnoměrně, každý má jiné podmínky, je jinak bohatý.
2. Jakmile se žáci posadí ke svým stolkům, informujte je, že mají španělské pesety a že si budete hrát na zahraniční obchod. Zeptejte se jich, jak kupují zahraniční produkty. Např. koupila jsem si japonské hodinky – jak proběhla transakce? Jak to, že japonská firma chtěla moje české peníze? Zřejmě se rozproudí bouřlivá diskuse, přerušte ji a řekněte žákům, že si raději zahrajete hru.

3. Nabídněte žákům, že si mohou koupit čokoládu. Problém je, že mají pesety, a vy nechcete pesety, ale dolary. Zřejmě se zeptají, jestli si mohou za své pesety koupit dolary. Cena čokolády je 1 dolar.
4. Zeptejte se, kolik jsou ochotni zaplatit za 1 dolar. Přijměte nejvyšší nabídku a postupně vydražte 5 dolarů. Ceny v pesetách запиšte na tabuli, např.: 25, 63, 100, 100, 150. Vysvětlíte žákům, že tyto ceny vlastně představují měnový kurz dolaru. Je patrné, že se neustále mění. Proč se mění? Kurz, který si přečtou v novinách, je ten poslední, za který se obchodovalo včera, ale nemáte jistotu, jaký kurz bude dnes, zítra, pozítří.
5. Prodejte žákům za vydražené dolary čokolády.
6. V dalším kole rozhodte po třídě další pesety, nebo záměrně přidejte některým žákům. Můžete to zdůvodnit např. tím, že se jim podařilo získat dobře placené zaměstnání, nebo že zdělili peníze po bohatých příbuzných, výhodně prodali nemovitosti, atd.
7. Zeptejte se, proč vůbec věří, že tyto barevné papírky jsou peníze. (Protože si za ně mohou koupit čokolády.) Budete chtít dolary, když nebudu ochoten je akceptovat? (Asi ne, když nebude co za ně koupit.)
8. Znovu postupně vydražte 5 dolarů. Ceny (kurz) se pravděpodobně zvýší. Proč? (Ve Španělsku se zvýšila cenová hladina – inflace, to vedlo k deprecaci domácí měny a k apreciaci dolaru.) Někdy se žáci začínou spojovat ve skupinky, aby měli více peněz a podařilo se jim získat dolar. Nebraňte jim v tom. Důležité je, abyste dokázali, že pokud je více peset, poroste cena dolaru.
9. Dovolte žákům, aby si za dolary nakoupili čokolády.
10. V dalším kole již nepřidávejte žádné pesety, mezi žáky je jich obvykle málo, protože většina z nich je utratila za dolary v předcházejícím kole. Znovu vydražte 5 dolarů – kurz klesne. Prodejte žákům za dolary čokolády. Někdy se stává, že někteří žáci nekupují ihned čokoládu, čekají, že přijde lákavější nabídka. (Proto by neměli vědět, kolik čokolád vlastně máte.)
11. Řekněte žákům, že právě viděli, jak funguje měnový trh. Peníze se kupují a prodávají tak, jako každé jiné zboží. Cena peněz se mění podle nabídky a poptávky, cena produktu se přitom neměnila. V diskusi je dovedte k úvaze, že např. silná koruna je dobrá pro české dovozce, ale špatná pro české vývozce, atd.

20

Veřejné rozpočty

Odpověď na otázku 1.

Pokud se ekonomika nachází v recesi, mohou tyto vládní nákupy snížit nezaměstnanost – zvýší výrobu ve stavebnictví a ve výrobě železničních vagonů, a tak „vtáhnou“ do výroby nezaměstnané lidi. Tento účinek je ale krátkodobý. Když vláda na pokrytí svých dodatečných výdajů zvýší daně, odčerpá tím kupní sílu z rukou lidí, kteří by jinak za tyto peníze nakupovali soukromé statky. Když vláda nezvýší daně, ale na své dodatečné výdaje si vypůjčí od bank, banky nebudou moci poskytnout tolik úvěrů firmám a investice firem se sníží. V obou případech zvýšené vládní výdaje sníží výdaje soukromé.

Odpověď na otázku 2.

- a) Přímé daně potlačují podněty lidí k pracovním výkonům a k podnikání více než daně nepřímé.
- b) Přímé daně více podporují bujení šedé ekonomiky než daně nepřímé.
- c) Nepřímé daně vyvolávají menší odpor lidí i firem.
- d) Dlouhodobě jsou nepřímé daně nebezpečnější, protože politikové mají menší zábrany je zvyšovat, a může proto docházet k růstu podílu veřejného sektoru.

Odpověď na otázku 3.

Podívejte se znovu na obrázek 20.1 v této kapitole. Když vláda zvýší výdaje na veřejné statky, sníží se výroba soukromých statků, protože výrobní faktory (práce, půda a kapitál) jsou omezené a vláda je tímto přetahuje z výroby

soukromých statků na výrobu veřejných statků. Dnešní generace tedy za rozpočtový schodek platí také: sníží-li se výroba soukromých statků, budeme jich méně spotřebovávat. Za větší množství veřejných statků „platí“ dnešní generace snížením spotřeby soukromých statků (bez ohledu na to, jak jsou vládní výdaje financovány – zda zvýšením daní nebo vytvářením rozpočtového schodku).

Odpověď na otázku 4.

Příjmy státního rozpočtu se sníží o méně než třetinu (někteří ekonomové si dokonce myslí, že by se příjmy vlády nemusely snížit vůbec). Při nižších daních totiž slábnou motivace lidí „unikat“ do šedé ekonomiky. Naturální protislužby se nevyplácejí tolik, jako když jsou daně vysoké. Také se tolik nevyplácí riskovat daňové úniky. Tím se zvětšuje daňový základ, z něhož jsou daně vybírány. Daňové příjmy státu lze vyjádřit vzorcem:

$\text{Daň} = \text{sazba daně (\%)} \times \text{daňový základ}$

Když se sníží daňové sazby, dochází z výše uvedených důvodů ke zvětšování daňového základu.

Odpověď na otázku 5.

Není to pravda, i když to zdánlivě tak vypadá. Když vláda zvýší výdaje například na stavbu silnic, zvýší tím pocho-pitelně investice ve stavebnictví. Ale zároveň tím potlačí některé jiné investice, které by se jinak uskutečnily. Vláda soupeří se soukromými podnikateli o ekonomické zdroje (práci, půdu a kapitál). Čím více těchto zdrojů bude investováno do výroby veřejných statků, tím méně jich zbude pro investice do výroby soukromých statků. Konečným efektem bude, že vládní investice vytěsní soukromé investice.

HRA 1.

VEŘEJNÁ VOLBA

Cíl výuky: Seznámit žáky s teorií veřejné volby pomocí simulace, která by měla být aktuální a co nejbližší žákům. Ukázat, že veřejná volba je poznamenána racionální neznalostí voličů a politické rozhodování je zatíženo tlaky zájmových skupin. V boji zájmových skupin obvykle prohrávají skupiny, které jsou velmi početné, a vyhrávají skupiny málo početné, ale se silnou motivací. Žáci si uvědomí, jak těžké je rozhodování politika, který sleduje především svůj zájem – být znovu zvolen, a jehož osobní postoj k problému, který musí řešit, se často dostává do konfliktu s tímto zájmem.

Požadovaný čas: 1 vyučovací hodina.

Pomůcky: list papíru na poznámky pro každou skupinu, psací potřeby.

Postup:

Uveďte žáky do situace, např.: Senátor Jan Bartoš pochází z vesnice Pavlov pod Pálavou. Právě končí jeho první volební období a senátor se rozhodl zúčastnit se další volební kampaně s cílem být znovu zvolen. Právě stojí před tímto problémem:

V oblasti pod Pálavou byly v nedávné minulosti vybudovány vodní nádrže, které umožnily rozvoj letní turistiky, vodáckých sportů a rybolovu. Majitelé ubytovacích zařízení mají v letní sezoně dostatek hostů, ale v zimě jejich zařízení na hosty marně čekají. Také milovníci dobrého vína odjíždějí koncem října, jakmile končí ochutnávky mladého vína. Padl návrh, aby byly na svazích Pálavy vybudovány lyžařské vleky, které vzhledem ke klimatickým podmínkám budou vyžadovat umělý sníh. Tato investice by měla přinést lepší celoroční využití ubytovacích kapacit, větší odbyt vína, snížení nezaměstnanosti, která se pravidelně zvyšuje v zimě, protože většina obyvatelstva je zaměstnána v zemědělství a cestovním ruchu. Na druhé straně je tato investice citelným zásahem do krajiny a bude vyžadovat změnu zákona o ochraně životního prostředí.

Senátor stojí před rozhodnutím: má prosazovat změnu zákona, nebo se postavit proti změně? V jeho senátorské kanceláři ho navštěvují různé zájmové skupiny a přesvědčují ho o důležitosti podpory svých zájmů. Také místní obyvatelé se vyslovují k danému problému a zdůrazňují své zájmy. Jak bude senátor nakonec hlasovat, chce-li být zvolen i v příštím volebním období?

1. Zeptejte se žáků, kdo by si chtěl zkusit roli senátora. Pokud se nikdo nepřihlásí, jednoho žáka vyberte. Dále obsadte roli zástupce „lyžařské lobby“ (výrobci lyží, vleků, zařízení na výrobu umělého sněhu) a zástupce ochránců životního prostředí. Požádejte zástupce, aby si během 3 minut připravili argumenty, kterými budou přesvědčovat senátora při své návštěvě v jeho senátorské kanceláři. Návštěvu předvedte před celou třídou (maximálně 5 minut).
2. Dále navodte situaci, že senátor přijel do rodné obce a diskutuje s místními obyvateli. Tito mají také různé názory na výstavbu lyžařských vleků, podle svých zájmů, profesí, postojů. Žáci zpravidla spontánně zaujmou určitou roli, pokud ne, musí podnítit diskusi učitel. Např.: Jsem matka tří malých dětí, obávám se, že další zvýšení turistického ruchu zvýší počet dopravních nehod, ohrozí mé děti, které nebudou moci samy chodit do školy. Také se pravděpodobně zvýší kriminalita. Chtěla jsem nastoupit do práce, ale nebude to možné, protože nevydělám tolik, abych si mohla zajistit hlídání dětí. Jsem zásadně proti budování lyžařských vleků. (Diskuse by měla trvat maximálně 10 minut.)
3. Rozdělte žáky na skupiny, např.: důchodci (chtějí prožít v obci klidné stáří a jsou jak místní, tak ti, kteří se přistěhovali z větších měst), zemědělci (vinaři i ostatní zemědělci, kteří budou ovlivněni zásahem do krajiny), představitelé lyžařské lobby (jde jim o odbyt svých produktů), majitelé ubytovacích zařízení (chtějí zlepšit využití svých zařízení), ochránci životního prostředí (jde jim především o ochranu životního prostředí), zastánci tradic (na Pálavě se nikdy nelyžovalo, natož pak na umělém sněhu). Vyzvěte skupiny, aby se rozešly po třídě, případně i mimo třídu, a v diskusi si připravily řeč, kterou přednesou senátorovi ve snaze přesvědčit ho o důležitosti svých zájmů. (Podle časových možností, ale zpravidla stačí 10 minut.)
4. Shromážděte skupiny opět ve třídě a vyzvěte zástupce každé skupiny, aby přednesl řeč před celou třídou. Zástupce odměňujte potleskem.
5. Na závěr vyzvěte senátora, aby řekl, jak bude pravděpodobně volit v senátu.
6. V závěrečné diskusi zdůrazněte (a senátor to pravděpodobně potvrdí), že rozhodování politika je opravdu těžké. Musí mít schopnost naslouchat skupinám – některé jsou početné, ale jejich zájem je poměrně slabý, jiné jsou malé, ale jejich zájem je silný, mohou hodně vydělat nebo prodělat, a proto vyvíjejí silný tlak. Poslanec nechce být zkorumpován nebo „koupen“, ale na druhé straně chce být znovu zvolen a někdo musí financovat jeho volební kampaň. Proto volí někdy i proti svému osobnímu názoru.
Není důležité, k jakému závěru ve hře dospějete. Daleko důležitější je, aby žáci pochopili „proces vládnutí“. Velmi záleží na tom, jaký problém se vám podaří před žáky přednést. Čím je aktuálnější a čím osobněji se jich týká, tím bývá hra úspěšnější.

HRA 2.

PROBLÉM SE STÁTNÍM ROZPOČTEM

Cíl výuky: Umožnit žákům, aby si uvědomili nejdůležitější problémy související se sestavováním státního rozpočtu tím, že budou diskutovat ve skupinách, vytvářet si a vyjadřovat své postoje podle rolí, které si vybrali. V závěrečné prezentaci by měl mluvčí skupiny zdůvodnit navržený rozpočet. Žáci si vyzkouší, jakým tlakům čelí politik ze strany byrokracie i různých zájmových skupin, uvědomí si rizika zvyšování daní, rozpočtového deficitu a státního dluhu.

Požadovaný čas: 2 vyučovací hodiny.

Pomůcky:

- 5 kusů balicího papíru na vypracování rozpočtu,
- (při závěrečné prezentaci se připevní na tabuli nebo na zeď),
- psací potřeby (nejlépe fixy), kalkulačky,
- odměny pro nejlepší skupinu.

Postup:

1. Rozdělte žáky do 5 skupin:
 - I. skupina – země těžící ropu,
 - II. skupina – agrární (zemědělská) země,
 - III. skupina – průmyslová země,
 - IV. skupina – země s rozsáhlým sektorem služeb,
 - V. skupina – země s rozsáhlým zbrojním průmyslem.

2. V rámci každé skupiny požádejte žáky, aby si rozdělili tyto role:

- manuálně pracující člověk,
- drobný soukromý podnikatel,
- zaměstnanec velkého podniku,
- důchodce,
- učitel,
- policista (požárník),
- státní úředník,
- lékař,
- nezaměstnaný,
- žena na mateřské dovolené,
- případně další, záleží na počtu žáků.

Z těchto 10 lidí jsou 3 lidé svobodní a 7 ženatých (vdaných), 5 z nich má děti a 5 je bezdětných.

3. Na tabuli uveďte státní rozpočet, ze kterého budou všechny země vycházet. Předpokládejme, že všechny země mají zhruba stejný počet obyvatel i HDP na jednoho obyvatele.

STÁTNÍ ROZPOČET (v mld. Kč)

Příjmy		Výdaje	
Daně z příjmů fyzických osob	41	Zemědělství	16
Daně z příjmů právnických osob	49	Průmysl, stavebnictví,	
		obchod a služby	11
Daň z přidané hodnoty	132	Doprava	32
Spotřební daň	70	Vzdělání	80
Silniční daň	5	Sociální zabezpečení	260
Majetkové daně	7	Zdravotnictví	45
Poplatky	7	Bydlení	16
Clo	13	Kultura, církev,	
		sdělovací prostředky	5
Pojistné na soc. zabezpečení	230	Tělovýchova	2
Ostatní příjmy	46	Vládní instituce	25
		Soudy a prokuratura	15
		Obrana	40
		Vnitřní bezpečnost	30
		Životní prostředí	5
		Ostatní výdaje (rezerva)	18
Příjmy celkem	600	Výdaje celkem	600

4. Řekněte žákům, že v průběhu rozpočtového roku dochází k neplnění příjmové stránky státního rozpočtu (výnosy z daní a poplatků jsou o 10 % nižší, než se předpokládalo). Úkolem každé skupiny je vyřešit tento rozpočtový problém snížením některých výdajů, zvýšením daní nebo připuštěním rozpočtového deficitu (vládním zadlužením). Žáci budou ve skupinách diskutovat, obhajovat své postoje vzhledem k rolím, které obsadili, a charakteru země, kterou skupina představuje. Koncem hodiny by měli mít vypracovaný návrh řešení na papíře.
5. V další vyučovací hodině umístíte papír s návrhem státního rozpočtu na tabuli a mluvčí každé skupiny bude prezentovat řešení rozpočtového problému. Žáci z ostatních skupin mohou klást otázky a mluvčí bude odpovídat. V případě, že není schopen odpovědět, může mu kdokoliv z členů jeho skupiny pomoci, případně odpovědět sám.
6. Po ukončení prezentací by měl učitel stručně charakterizovat jednotlivá řešení (je vhodné nechat návrhy rozpočtů na tabuli nebo je upevnit na stěny kolem třídy), upozornit na možné pozitivní i negativní důsledky jednotlivých řešení a odměnit nejlepší skupinu. Rozhodování je někdy velmi těžké pro jednotlivce, proto je vhodné vytvořit porotu např. z kolegů, kteří přijdou na hospitaci.

21

Měnová politika

Odpověď na otázku 1.

Když centrální banka uskutečňuje dlouhodobě expanzivní politiku, dojde ke zvýšení inflace. Lidé a firmy pak „zabudují“ vysokou inflaci do svých očekávání a inflace tak „vstoupí“ i do nominální úrokové míry. I když reálná úroková míra může být nízká, nominální úroková míra je při vysoké inflaci vysoká.

