

Užitek

je subjektivní pocit uspokojení plynoucí ze spotřeby statků a služeb. Ekonomická teorie předpokládá, že se racionálně chovající spotřebitel snaží svůj užitek maximalizovat. Jak se však ukazuje, nemusí to být vždy pravda (behaviorální ekonomie).

Mezní užitek

je užitek z dodatečně získané jednotky daného statku či služby. Vyjadřuje, o kolik vzroste celkový užitek, pokud se množství spotřebovávaného statku zvýší o další jednotku.

Náklady ušlé příležitosti (angl. opportunity costs)

Každé rozhodnutí je volbou ze dvou a více variant. Pokud se rozhodneme pro jednu z nich, vzdáváme se všech ostatních. Náklady ušlé příležitosti jsou náklady (cena) druhé nejlepší možné varianty, pro kterou jsme se nerozhodli.

Tržby

jsou finančním vyjádřením výsledků podnikatelské činnosti, tedy to, co se objeví na faktuře za naše výrobky nebo služby a co chceme, aby nám zákazník zaplatil.

Náklady

jsou finančním vyjádřením spotřeby zdrojů, tedy všeho, co využíváme k tomu, abychom něco vyrobili nebo poskytli nějakou službu.

$$\text{výsledek hospodaření} = \text{tržby} - \text{náklady}$$

Platí, že pokud

tržby > náklady výsledek hospodaření je **zisk**

tržby < náklady výsledek hospodaření je **ztráta**

"Každé hospodaření, které vykazuje pasivum (ztrátu), je úpadkem mravním."

Tomáš Baťa

Ekonomické chování

1. Zásada celkového užitku (zisku)

Určitou činnost bychom měli vykonávat jen tehdy, je-li užitek (tržby) z ní větší nebo alespoň stejný jako náklady na ní vynaložené.

2. Zásada nákladů ušlé příležitosti

Měli bychom zvažovat všechny možné varianty a rozhodnout se pro tu nejlepší. Aby to bylo možné, musíme znát tržby a náklady jednotlivých variant.

3. Zásada mezního užitku

Ve vykonávání určité činnosti bychom měli pokračovat jen do té doby, pokud dodatečný (mezní) užitek z této činnosti je větší nebo alespoň stejný jako dodatečné (mezní) náklady s touto činností spojené.

Behaviorální ekonomie

je obor ekonomie, který se zabývá dopady sociálních a emocionálních faktorů na ekonomické rozhodování jednotlivců a institucí za předpokladu omezené racionality.

1. návnady (srovnávání)

Když se rozhodujeme, porovnáváme věci mezi sebou (malé auto by mělo být levnější než velké). Proto si necháme často předhodit „návnadu“, která naše rozhodnutí významně ovlivní.

2. kotvy (vtisknutí)

První zkušenost se nám „vtiskne“ do paměti a od té doby k ní všechno vztahujeme. I kdybychom získali další zkušenost, která je od té první zcela odlišná.

3. stádní chování (zvyky)

Abychom při rozhodování nemuseli vše znovu „vymýšlet“, používáme postupy, které se nám v podobné situaci dříve osvědčily. Čím častěji to děláme, tím více se to stává zvykem. A už ani nepřemýšlíme nad tím, proč to děláme a zda by to nešlo udělat jinak a lépe.

4. zdarma

„Nula“ není jen číslo. Je to podnět, který vyvolává emoce a využívá podvědomého strachu ze ztráty (když to nic nestojí, nemohu přeci nic ztratit, mohu jen získat...). V ekonomice ale není nic zadarmo, protože všechny zdroje něco stojí. Proto za „zadarmo“ nakonec zaplatíme mnohem více, než kdybychom si to koupili.

Zapamatujte si, že...

1. Naše ekonomické chování není zdaleka tak racionální, jak si myslíme.
2. Když nepoužívám vlastní rozum, většinu ekonomických rozhodnutí za mě udělá někdo jiný.
3. V ekonomice není nic zadarmo. A pokud ano, tak se to může pěkně prodražit.