

# Medzinárodný obchod


**Časová náročnosť**

Približne 3 vyučovacie hodiny (3 x 45 minút)

## Cieľ lekcie



V tejto lekcii by sa mali žiaci prostredníctvom vlastných skúseností presvedčiť o tom, že:

- dobrovoľná výmena zvyšuje uspokojenie ľudí, a tým rastie i bohatstvo jednotlivcov a spoločnosti,
- špecializácia môže prebiehať na základe absolútnych alebo komparatívnych výhod,
- komparatívna výhoda umožňuje aj tým, ktorí v ničom nevynikajú, aby sa špecializovali a dokázali výhodne obchodovať,
- hoci ekonómovia trpezlivo vysvetľujú prínosy slobodného obchodu, politici často obhajujú a hlavne uplatňujú protekcionizmus.

## Hlavné pojmy



- bohatstvo
- absolútna výhoda
- komparatívna výhoda
- slobodný (voľný) obchod
- ochranárstvo (protekcionizmus)

## Hlavné koncepty

Bohatstvo nie je merané množstvom výrobkov, ale uspokojením z nich. Na dobrovoľnej výmene získavajú vždy kupujúci aj predávajúci - obaja sú po výmene (obchode) bohatší, obaja sú na tom lepšie, ako pred výmenou.

Výmena umožňuje výrobcovi, aby sa špecializoval, a tým zvyšuje ich produkčné schopnosti bez toho, aby museli zvýšiť vstupy výrobných faktorov (práca, pôda, kapitál).

Špecializácia môže byť založená na absolútnej, ale aj na komparatívnej výhode.

Absolútna výhoda znamená, že je krajina v niečom lepšia ako iné krajiny.

Komparatívnu výhodu má krajina (človek) v tej činnosti, v ktorej je relatívne lepšia, ako v iných činnostiach.

Špecializácia na základe komparatívnej výhody môže presunúť výrobu niektorých statkov do produkčných podmienok, ktoré sú horšie v absolútnom porovnaní. Napriek tomu sa zvýši ich produkcia, pretože vďaka špecializácii sú výrobné faktory využívané efektívnejšie.

Slobodný medzinárodný obchod umožňuje medzinárodnú špecializáciu a prináša prospech všetkým krajinám, ktoré sa ho zúčastňujú. Naopak, ochranárstvo (protekcionizmus) poškodzuje najviac krajiny, ktoré túto politiku uskutočňujú a samé sa vzdávajú výhod, ktoré prináša medzinárodná delba práce.

## Stručný popis lekcie



### 1. hodina: Hra „Prečo ľudia obchodujú“

### 2. hodina: Špecializácia a výmena na základe absolútnych výhod

Prvých 5 minút: zhrnutie poznatkov z minulej hodiny  
 ďalších 35 minút: hra „Obchod a špecializácia“ – 1. časť  
 posledných 5 minút: záver a zadanie domácej úlohy

Prvých 5 minút: kontrola domácej úlohy  
 ďalších 25 minút: hra „Obchod a špecializácia“ – 2. časť  
 ďalších 10 minút: slobodný obchod a ochranárstvo  
 posledných 5 minút: zadanie domácej úlohy

## Potrebné pomôcky

### 1. hodina: Hra „Prečo ľudia obchodujú“

- veľký počet malých ľahko zameniteľných predmetov – čokoládové tyčinky, balené cukríky, žuvačky, lízatka, orechy, jablká, ceruzy, pohľadnice, záložky do knihy... (môžete požiadať žiakov, aby doniesli z domu veci, ktoré už nechcú; predmety potom môžete zameniť medzi triedami, dosiahnete vyšší záujem žiakov a hra pre nich bude napínavejšia)
- pre každého žiaka pripravte papierový (nepriehľadný) sáčok a vložte do neho predmety tak, aby žiaci boli motivovaní navzájom obchodovať (napr. sáčok s prevahou orechov, sáčok s jedným druhom sladkostí, sáčok s hračkami, atď.)
- vytvorte skupiny sáčkov (asi po 5 kusoch) a označte každú skupinu rovnakým farebným symbolom (krížik, koliesko, štvorec...)

### 2. hodina: Špecializácia a výmena na základe absolútnych výhod

- 1 sada kariet označujúcich farmára (napr. časť hárku zeleného papiera)
- 1 sada kariet označujúcich krajčírku (napr. červené)
- 1 sada kariet označujúcich staviteľa (napr. modré)
- špendlíky pre upevnenie kariet pre ľahkú identifikáciu profesie
- záznam o obchodovaní (vrátane pokynov) – 1 pre každého žiaka (vzor záznamu o obchodovaní na oxeroxovanie je priložený na konci tejto lekcie)

### 3. hodina: Špecializácia a výmena na základe komparatívnych výhod esej „Petícia výrobcov sviečok“ priložená na konci lekcie

## Úvod do problematiky pre učiteľov

Na pochopenie faktu, že dobrovoľná výmena obohacuje obidve na nej zúčastnené strany, je určená hra „Prečo ľudia obchodujú“. Túto hru môžete použiť hneď na začiatku lekcie, bez akéhokoľvek predbežného vysvetľovania. Nezabudnite zdôrazniť, že všetko, čo žiaci v sáčkoch nájdu, je ich majetkom, s ktorým majú nakladať podľa vlastného uváženia. Môžu sa zúčastniť výmeny, ale nemusia. Vlastnícke práva budú ale rešpektované a učiteľ na ne bude dohliadať – nesmie sa kradnúť, ničiť cudzí majetok, násilím niekoho nútiť k výmene. Na záver v diskusii je dobré sa žiakov opýtať, čo by sa stalo, keby tieto pravidla v priebehu hry nedodržiavali.

Na vysvetlenie absolútnej a komparatívnej výhody je určená hra „Obchod a špecializácia“. Potrebujete na ňu dve vyučovacie hodiny. Vysvetľovať princíp oboch výhod na jednej hodine totiž nie je vhodné, pre žiakov je ťažké udržať pozornosť. Podstata komparatívnej

výhody je veľmi zložitá na pochopenie, žiaci potrebujú rozdielny čas pre riešenie úloh. Vhodným postupom je zadať žiakom domácu úlohu a v škole potom urobiť spoločný záver.

Prednosti voľného obchodu môžete zdôrazniť prostredníctvom rôznych príkladov z minulosti (napríklad Čína a Hongkong – kým Hongkong už desaťročia patrí medzi najrozvinutejšie ekonomiky sveta, Čína zažíva silný hospodársky rast až v dnešných dňoch, keď dokázala zaviesť niekoľko liberalizačných opatrení). Množstvo aktuálnych tém je možné nájsť v dennej tlači a využiť ich pri diskusii.

Keďže je učivo veľmi rozsiahle a zložitejšie na pochopenie, v ideálnom prípade je vhodné rozdeliť ho do troch hodín.

# Medzinárodný obchod

# 1

## Podrobný popis hodiny

### Hra „Prečo ľudia obchodujú“

**Ciel' hry:** Dokázať, že dobrovoľná výmena zvyšuje uspokojenie tých, ktorí sa jej zúčastňujú. Čím menej obmedzujeme obchodovanie a čím väčšiu slobodu majú ľudia pri obchodovaní, tým je väčšia nádej, že uspokojia svoje potreby spôsobom, ktorý im individuálne najlepšie vyhovuje.

Pri výmene je potrebné dodržiavať určité pravidlá: rešpektovať vlastnícke práva, dodržiavať zmluvy, zaistiť voľný vstup na trhy.

- 1. Napíšte na tabuľu otázku: „Prečo ľudia obchodujú?“** Priebežne zapisujte pravdepodobné odpovede žiakov: chcú uspokojiť svoje potreby, získať, čo im chýba, zarobiť, chcú nejakú zmenu, chcú zažiť srandu, atď.
- 2. Povedzte žiakom, že si skúsíte overiť ich tvrdenia.**
- 3. Rozdeľte žiakom náhodne papierové sáčky s predmetmi** a vyzvite ich, aby dodržiavali vaše pokyny. Obsah sáčkov je ich majetkom, ktorý si môžu navzájom vymieňať.
- 4. Prvé kolo hry:** Každý žiak si môže pozrieť obsah svojho sáčku, nesmie však ukazovať predmety, ktoré v ňom má, svojim susedom. Spýtajte sa žiakov, ako sú spokojní (nech ohodnotia svoju spokojnosť známku 1 až 5, pričom 1 – veľmi málo, 5 – úplne). Výsledky odpovedí všetkých žiakov zapíšte na tabuľu nasledovne:

Napr.

5 žiakov je spokojných veľmi málo	$5 \times 1 = 5$
6 žiakov hodnotí spokojnosť na 2	$6 \times 2 = 12$
7 žiakov hodnotí spokojnosť na 3	$7 \times 3 = 21$
8 žiakov je spokojných na 4	$8 \times 4 = 32$
4 žiaci sú úplne spokojní	$4 \times 5 = 20$
<b>Celková spokojnosť skupiny (súčet)</b>	<b>90</b>

- 5. Druhé kolo hry:** Vyzvite žiakov, aby každý vyložili svoje predmety pred seba na lavicu a pozreli sa, čo majú ostatní. Minútu – dve nechajte žiakov poprechádzať sa po triede, aby mohli naozaj zistiť, aké predmety získali vo svojich sáčkoch ich spolužiaci. Spýtajte sa žiakov, ako sú s obsahom svojho sáčku spokojní teraz, a opäť sumarizujte výsledky na tabuľu.

*(spokojnosť spravidla poklesne – pôsobí závisť)*

- 6. Tretie kolo hry:** Vyzvite žiakov, aby si – ak chcú – začali navzájom vymieňať predmety, avšak len v rámci označených farebných symbolov na svojom sáčku (žiaci s krížikom môžu obchodovať len v rámci svojej skupiny, atď.). Je na žiakoch, akými dobrými obchodníkmi sú, či sa na výmene dohodnú, alebo nie. Zdôraznite pravidlá, ktoré je treba dodržiavať pri výmene (rešpektovať vlastnícke práva, dodržiavať zmluvy, voľný prístup na trhy). Po ukončení výmeny sa ich opäť spýtajte, akí spokojní sú teraz, a výsledky sumarizujte na tabuľu.

*(spokojnosť sa pravdepodobne zvýši)*

- 7. Štvrté kolo hry:** Dovoľte žiakom, aby obchodovali bez akéhokoľvek obmedzenia, a po ukončení obchodovania sa ich znova spýtajte na ich spokojnosť.

*(spokojnosť triedy spravidla opäť vzrastie)*

- 8. Rozoberte so žiakmi výsledky simulácie obchodovania.** Pýtajte sa ich na nasledujúce otázky:

- a) Kolkí z vás obchodovali?
- b) S akými predmetmi ste obchodovali?
- c) Ktoré predmety boli najobľúbenejšie a ktoré boli najmenej obľúbené? (užitočnosť a vzácnosť)
- d) Prečo ste obchodovali?
- e) Zvýšila sa vaša spokojnosť, prečo?
- f) Potvrdili ste ciele, ktoré sme hrou sledovali?
- g) Podobala sa simulácia obchodovaniu v „skutočnom svete“?

- 9. Na záver zopakujte základný princíp,** ktorý žiaci mali prostredníctvom hry pochopiť: voľný obchod pomáha zvyšovať spokojnosť každého jednotlivca. Ak sa dvaja jednotlivci dohodnú na dobrovoľnej výmene, obaja získavajú, pretože každý z nich získava predmet, ktorý si subjektívne cení viac ako predmet, ktorého sa vzdáva. Obchod tak pomáha zvyšovať bohatstvo a blahobyt spoločnosti.

### Podrobný popis hodiny

## Špecializácia a výmena na základe absolútnych výhod

### Hodinu začnite rozhovorom so žiakmi:

**Učiteľ:** Skúsme si zhrnúť poznatky, ku ktorým sme dospeli v závere hry „Prečo ľudia obchodujú“.

- Žiaci:**
- 1) bohatstvo nemeríme množstvom statkov, ale uspokojením z nich,
  - 2) dobrovoľná výmena obohacuje všetkých jej účastníkov,
  - 3) čím väčší trh, tým väčšia možnosť zvýšiť uspokojenie,
  - 4) je treba dodržiavať pravidlá – rešpektovať súkromné vlastníctvo a slobodné rozhodnutie jednotlivca.

**Učiteľ:** Výborne. Dnes si dokážeme, že výmena dokáže zväčšiť množstvo statkov bez toho, aby sme museli použiť viac výrobných faktorov (práce, kapitálu, prírodných zdrojov). Zahrajme si ďalšiu hru.

### Hra „Obchod a špecializácia“

**Cieľ hry:** Dokázať, že výmena zväčšuje naše bohatstvo, dokonca i bez zvýšenia výroby. Jej význam je i v tom, že umožňuje zvýšenie výroby tým, že umožňuje výrobcom, aby sa špecializovali. Objasniť pojmy „absolútna výhoda“ a „komparatívna výhoda“.

### Postup:

1. Povedzte žiakom, aby sa rozdelili na tri rovnako veľké skupiny. Prvá skupina budú farmári a budú vyrábať potraviny, druhá skupina budú krajčíri a budú vyrábať odevy, tretia skupina budú stavbári a budú budovať stavby. Každý zo študentov je ale zároveň aj spotrebiteľom a pre svoj život potrebujete potraviny, odevy, aj stavby.
2. Každý žiak má možnosť vyrábať všetky tri produkty, ale jeho produktivita pri výrobe každého z nich bude nízka – vyrobí 100 jednotiek potravín, 100 jednotiek odevov a 100 jednotiek stavieb. To mu síce umožní prežiť, ale jeho bohatstvo sa nezvýši. Ak sa však bude špecializovať na „svoj“ produkt (napríklad farmár na potraviny), je schopný vyrobiť 600 jednotiek tohto produktu.
3. Na prežitie v každom kole každý žiak potrebuje 100 jednotiek potravín, 100 jednotiek odevov a 100 jednotiek stavieb. Ak chce teda zväčšiť svoje bohatstvo, musí obchodovať s ostatnými. Ak bude na trhu úspešný, jeho bohatstvo sa zväčší, ak neuspeje a nezaistí si potrebné produkty, vypadáva z hry.

4. Zahrajte si so žiakmi niekoľko kôl, do každého kola nastupujú s rovnakými podmienkami a v každom kole si vypočítajú svoj zisk.

Napríklad, Peter je farmár, rozhodol sa špecializovať, vyrobil 600 jednotiek potravín. Aby uspokojil svoje potreby, vymenil s Evou 100 jednotiek potravín za 100 jednotiek odevov, s Karolom vymenil 150 jednotiek potravín za 100 jednotiek stavieb. Na konci kola má uspokojené svoje potreby (100 jednotiek každého produktu) a navyše mu ostalo 250 jednotiek.

5. Na konci hry urobte so žiakmi moderovanú diskusiu:

- a) Čo sa stane, ak sa nikto nebude chcieť špecializovať?  
(*vlastne nič, všetci prežijú, ale nikto nezbohatne*)
- b) Je dôležité dosiahnuť viac, ako je potrebné len k samotnému prežitiu?  
(*áno – naše potreby sú predsa neobmedzené*)
- c) Chcú to všetci?  
(*nie – niektorí žiaci sa rozhodli nešpecializovať; možno preto, že sa chceli vyhnúť závislosti na druhých*)
- d) Sú všetci rovnako bohatí?  
(*nie – úspech na trhu závisí od množstva rôznych faktorov*)
- e) Majú v skutočnosti všetci rovnaké podmienky pri výrobe produktov?  
(*nie*)

V našej hre ste sa náhodne rozdelili na tri skupiny výrobcov. V reálnom živote sa asi budete špecializovať podľa toho, v čom ste lepší ako vaši kamaráti – ekonomicky povedané, podľa toho, v čom máte pred ostatnými absolútnu výhodu.

- f) Od čoho závisí to, že ste napríklad najlepším pisárom na počítači na vašej škole?  
(*môže to byť talentom, vôľou – koľko hodín denne cvičíte, vašimi ambíciami – chcete byť svetovým majstrom v písaní na stroji, závisí to aj od toho, či máte stroj a máte možnosť cvičiť, ako je kvalitný stroj, či máte podmienky v rodine – nemáte iné povinnosti, atď.*)
- g) Vidíte, že faktorov ovplyvňujúcich špecializáciu je veľa. Čo má ešte vplyv na špecializáciu firiem a krajiny?  
(*vybavenosť výrobnými faktormi a prírodnými podmienkami*)

**Učiteľ:** Zistili sme, čo znamená pojem absolútna výhoda. Na domácu úlohu skúste napísať tri činnosti, v ktorých ste podľa vášho názoru lepší, ako váš sused v lavici a tri činnosti, v ktorých je váš sused lepší, ako vy. Na začiatku nasledujúcej hodiny si svoje názory porovnáte.

# Medzinárodný obchod

# 3

## Podrobný popis hodiny

### Špecializácia a výmena na základe komparatívnych výhod

#### Hodinu začnite rozhovorom so žiakmi.

**Učiteľ:** Predpokladám, že ste všetci splnili domácu úlohu. Teraz si porovnajme medzi sebou vo dvojici vaše názory. Koľkí z vás dosiahli úplnú zhodu? (*spravidla niekoľko dvojíc*)

Prečo si myslíte, že sa vám to podarilo?

**Žiaci:** Poznáme sa dlho a veľmi dobre. Riešili sme úlohu spoločne. Využívame absolútne výhody podľa možností už dlho...

**Učiteľ:** Koľko dvojíc sa nezhodlo ani v jednej činnosti? (*taktiež spravidla niekoľko dvojíc*) Prečo si myslíte, že ste sa nezhodli ani v jednej činnosti?

**Žiaci:** Nesedíme často spolu, nedostatočne sa poznáme, navzájom sa o seba nezaujímate, sme individualisti, odpisovanie je preda zakázané...

**Učiteľ:** Máte pravdu, nie ste často vedení k tímovej práci. V reálnom živote ale budete často súčasťou tímu a tam budete určite využívať špecializáciu, deľbu práce a kooperáciu, pretože viete, že vám to pomôže zvýšiť produktivitu práce a uspokojenie z dosiahnutých výsledkov. Dnes si ukážeme, že špecializácia môže prebiehať i na základe komparatívnych výhod. Poďme si zasa zahrať hru – pokračovanie hry, ktorú sme hrali minulú hodinu:

#### Pokračovanie hry „Obchod a špecializácia“ z predchádzajúcej hodiny

**1. Otvorte hru výrokom:** *Zistili sme, že výmena zväčšuje bohatstvo a že je dobré sa špecializovať na to, na čo máme najlepšie predpoklady. Ale čo, ak je niekto vo všetkom lepší, ako ja? Má potom špecializácia a výmena vôbec zmysel pre mňa alebo pre neho?*

**2.** Pokračujme vo vysvetľovaní podľa hry, ktorú sme hrali na minulej hodine. Teraz sa rozdeľte na dve rovnaké skupiny. Jedna skupina bude predstavovať kvalifikovaných robotníkov, druhá skupina nekvalifikovaných robotníkov.

**3.** Kvalifikovaní robotníci môžu v jednom kole vyrobiť jednu z týchto troch kombinácií výrobkov:

- buď 400 jednotiek potravín,
- alebo 400 jednotiek stavieb,
- alebo 100 jednotiek potravín a 300 jednotiek stavieb.

(počas výkladu píšete zadania a výpočty na tabuľu)

**4.** Nekvalifikovaní robotníci môžu v jednom kole vyrobiť jednu z týchto kombinácií výrobkov:

- buď 300 jednotiek potravín,
- alebo 100 jednotiek stavieb,
- alebo 75 jednotiek potravín a 75 jednotiek stavieb.

**5.** Vidíte, že kvalifikovaní robotníci majú absolútnu výhodu vo výrobe potravín aj vo výrobe stavieb. Myslíte si, že budú teda kvalifikovaní robotníci vôbec ochotní obchodovať s nekvalifikovanými? Mal by takýto obchod zmysel pre obe strany?

**6.** Skúsme sa pozrieť na tretiu možnosť. Dajme tomu, že v každej skupine je 10 študentov (*upravte podľa skutočnosti*). Potom kvalifikovaní robotníci vyrobia  $10 \times 100 = 1000$  jednotiek potravín a zároveň  $10 \times 300 = 3000$  jednotiek stavieb.

Nekvalifikovaní robotníci zároveň vyrobia

$10 \times 75 = 750$  jednotiek potravín a  $10 \times 75 = 750$  jednotiek stavieb.

Celkom je teda vyrobených  $1000 + 750 = 1750$  jednotiek potravín a  $3000 + 750 = 3750$  jednotiek stavieb. Spolu teda celá vaša spoločnosť vyprodukovala 5500 jednotiek produktov.

**7.** Teraz uskutočnime špecializáciu.

*Všetci kvalifikovaní robotníci budú vyrábať stavby.* To znamená, že vyrobia  $10 \times 400 = 4000$  jednotiek stavieb.

*Všetci nekvalifikovaní budú vyrábať potraviny.* Vyrobí teda  $10 \times 300 = 3000$  jednotiek potravín.

Celkový produkt vo vašej spoločnosti tak bude  $4000 + 3000 = 7000$  jednotiek, teda viac, ako pred špecializáciou. Bohatstvo vašej spoločnosti sa zvýšilo.

**8.** Keby všetci kvalifikovaní robotníci vyrábali potraviny, vyrobilo by sa  $10 \times 400 = 4000$  jednotiek potravín, a keby všetci nekvalifikovaní robotníci vyrábali stavby, vyrobilo by sa  $10 \times 100 = 1000$  jednotiek stavieb.

Celková výroba by bola  $4000 + 1000 = 5000$  jednotiek, teda najmenšia z predošlých.

**9.** Vieme, že kvalifikovaní robotníci majú absolútnu výhodu vo výrobe potravín aj v stavbách, sú teda absolútne lepší vo všetkom, než nekvalifikovaní robotníci.

Kvalifikovaní robotníci sú ale **relatívne** lepší v stavbách a nekvalifikovaní vo výrobe potravín. Prečo?

Aby kvalifikovaní robotníci vyrobili 100 jednotiek potravín, museli by sa vzdať 100 jednotiek stavieb (*porovnajme druhú a tretiu možnosť z úvodného zadania*).

Aby nekvalifikovaní robotníci získali 75 jednotiek potravín, museli by sa vzdať 25 jednotiek stavieb.

**Náklady obetovanej príležitosti** jednej jednotky stavby kvalifikovaného robotníka boli jedna jednotka potravín, ale nekvalifikovaného robotníka tri jednotky potravín. Kvalifikovaný robotník tak má komparatívnu výhodu pri výrobe stavieb a nekvalifikovaný robotník má komparatívnu výhodu pri výrobe potravín.

*(pre lepšiu predstavu je možné nakresliť obrázok znázorňujúci hranicu produkčných možností a náklady obetovanej príležitosti kvalifikovaných a nekvalifikovaných robotníkov)*

Ďalej je zaujímavé, že špecializácia na základe komparatívnej výhody vedie k zvyšovaniu výroby, aj keď presúva výrobu produktu do horších podmienok. Ukážme si to na našom príklade. Predpokladajme, že obe skupiny budú medzi sebou meniť tovary v pomere 100 jednotiek stavieb za 200 jednotiek potravín.

Robotníci	Pred špecializáciou		Po špecializácii			
	vyrobia a predajú		vyrobia		predajú	
	potravín	stavieb	potravín	stavieb	potravín	stavieb
Kvalifikovaní	100	300	—	400	200	300
Nekvalifikovaní	75	75	300	—	100	100
<b>Celkom</b>	175	375	300	400	300	400

Vidíme, že bolo vyrobených viac potravín a viac stavieb, ako pred špecializáciou.

Kvalifikovaní robotníci môžu spotrebovať viac potravín, ako pred špecializáciou a rovnaké množstvo stavieb. Nekvalifikovaní budú mať k dispozícii viac potravín aj viac stavieb ako pred špecializáciou.

Obe skupiny využili svoje výrobné faktory efektívnejšie a to zväčšilo ich výrobnú kapacitu. **Špecializácia a výmena teda zväčšujú produkčné schopnosti samy o sebe, bez toho, aby sa musel zvyšovať kapitál, práca alebo iné výrobné faktory.**

Špecializácia a výmena na základe komparatívnych výhod sa uplatňujú i v medzinárodnom obchode, a to na rovnakom princípe ako výmena medzi vašimi skupinami. Vidíte, že žiadna krajina, ani tá najzaostalejšia, sa nemusí obávať, že by bola vyradená z medzinárodného obchodu len preto, že nie je v ničom absolútne lepšia. Vždy sa nájde služba alebo tovar, pri ktorom má komparatívnu výhodu, a ktorý budú vyspelé krajiny od nej rady dovážať.

V prípade, že je ekonomika otvorená medzinárodnému obchodu, môže využívať výhody medzinárodnej delby práce. Tým, že je svetový trh väčší ako domáci, môžu sa navzájom nájsť výrobcovia, ktorí majú veľké rozdiely v komparatívnych výhodách. Ale to vy už vlastne viete z hry „Prečo ľudia obchodujú“.

**Učiteľ:** Dozvedeli sme sa, čo je komparatívna výhoda. Mali ste problémy s pochopením?

**Žiaci:** Bolo to dosť ťažké, museli sme sa veľmi sústrediť.

**Učiteľ:** Boli by ste schopní vysvetliť podstatu komparatívnej výhody aj niekomu inému, napríklad tým spolužiakom, ktorí dnes chýbali v škole?

**Žiaci:** Možno. Bolo by to ťažké...

**Učiteľ:** Nebojte sa, pokúsite sa vyriešiť príklad za domácu úlohu a ešte sa k tejto téme vrátíme. Teraz sa ale budeme venovať politickým dôsledkom týchto ekonomických teórií. V zásade ide o politiku slobodného obchodu a politiku ochranársku alebo protekcionizmu. Počuli ste už tieto pojmy? Dokážete ich niekto vysvetliť?

**Žiaci:** Slobodný obchod znamená, že štát do obchodovania cez hranice nezasahuje...

**Učiteľ:** Viete, ako môže zasahovať?

**Žiaci:** Napríklad používať clá, tarify, kvóty, rôzne subvencie vývozcom...

**Učiteľ:** Áno, o týchto nástrojoch sa ešte dozvieme viac na budúcich hodinách. A čo znamená protekcionizmus?

**Žiaci:** To, že štát práve pomocou týchto nástrojov zasahuje do obchodovania cez hranice krajiny...

**Učiteľ:** My sme si práve vysvetlili, že dobrovoľná výmena zväčšuje bohatstvo. Myslíte si, že to vedia aj politici?

**Žiaci:** Vedia, ale v praxi podliehajú tlaku rôznych záujmových skupín.

**Učiteľ:** Môžete uviesť najčastejšie argumenty tých, ktorí požadujú ochranu vlastného trhu?

**Žiaci:** Obava z nezamestnanosti (napríklad odbory), zástancovia protekcionizmu tvrdia, že zahraničná konkurencia vytlačí našich výrobcov z trhu a tým sa zvýši nezamestnanosť.

**Učiteľ:** Majú pravdu?

**Žiaci:** Majú... (žiaci uvádzajú rôzne príklady skrachovaných podnikov a prepustených zamestnancov). Nemajú... (žiaci uvádzajú príklady novovzniknutých podnikov, ktoré hľadali nových zamestnancov).

**Učiteľ:** Obe skupiny majú pravdu... Prečo teda prepustení zamestnanci neprestúpia do nových podnikov?

**Žiaci:** Pretože nemajú potrebnú kvalifikáciu, pretože by museli dochádzať, prípadne sa sťahovať...

**Učiteľ:** Zhrňme tieto dôvody – ľudia sa bránia zmenám. Trh práce má určité špecifiká, nie je jednoduché rekvifikovať sa, najmä pre ľudí s nízkym vzdelaním, pre starších ľudí. Ale to je zasa iná téma. S obhajobou protekcionizmu sa stretávame v minulosti (*veľmi pekne a vtipne ju kritizoval francúzsky ekonóm Frédéric Bastiat v eseji Petícia výrobcov sviečok, ktorá je priložená na konci tejto lekcie, môžete ju dať študentom, aby si ju oxerovali a na domácu úlohu prečítali – je veľmi dôležité, aby žiaci nielen*

*študovali teóriu, ale aj čítali ekonomické texty), v súčasnosti a určite sa s nimi stretnete aj v budúcnosti. Dôležité je, že teraz už viete, ako máte vyvracať argumenty protekcionistov.*

**Učiteľ:** Na záver sa pozrite do poznámok pre študentov, kde nájdete príklad o rodinách Novákovcov a Polákovcov, ktorý sa pokúsite za domácu úlohu do budúcej hodiny vyriešiť.

### **Riešenie príkladu na nasledujúcej hodine:**

**Učiteľ:** Pozrime sa na to, ako ste vyriešili svoju domácu úlohu. Čo by ste poradili rodinám Novákovcov a Polákovcov?

**Žiaci:** Aby sa špecializovali. Aj keď Novákovci majú absolútnu výhodu pri výrobe pšenice aj plátna, mali by sa špecializovať na základe komparatívnej výhody. Novákovci by mali pestovať pšenicu, aby vyrobili 2q pšenice, spotrebujú 16 h (o 2 hodiny menej, ako keby vyrábali aj pšenicu, aj plátno). Polákovci by mali vyrábať plátno, na 2 metre spotrebujú 24 hodín (ušetrí 3 hodiny). Ak vymenia 1 q pšenice za 1 meter plátna, budú na tom obe rodiny lepšie (pomer pri výmene môže byť aj iný – budú spolu komunikovať, možno to zlepší ich susedské vzťahy, ale taktiež možno zhorší, ak sa nedohodnú). Pavol im ale určite vysvetlí, že pre obchod je dôležité zabudnúť na závisť a uvedomiť si, že prospech jedného môže znamenať aj prospech druhého.



**Bohatstvo** nie je merané množstvom tovarov a služieb, ale uspokojením z nich. Ide teda o subjektívnu veličinu.

**Dobrovoľná výmena** zvyšuje uspokojenie oboch ľudí (krajín), ktorí do výmeny vstupujú.

*Ak dvaja ľudia (dve firmy, dve krajiny) uskutočnia dobrovoľný obchod (výmenu), znamená to, že každý z nich získa viac, než je preňho hodnota veci, ktorej sa vzdáva. Inak by totiž výmena pre nich nemala zmysel a neuskutočnili by ju.*

**Dobrovoľná výmena** zároveň zvyšuje produkčné možnosti aj bez toho, aby sa zvýšilo množstvo výrobných faktorov, pretože umožňuje výrobcovi, aby sa špecializovali.

**Špecializácia a výmena** môžu byť založené na absolútnych alebo na komparatívnych výhodách.

**Absolútna výhoda** znamená, že človek (firma, krajina) je v niečom lepší ako iní ľudia (firmy, krajiny).

**Komparatívnu výhodu** má človek (firma, krajina) v tých činnostiach, v ktorých je relatívne lepšia, ako v iných činnostiach.

Špecializácia na základe komparatívnych výhod môže presunúť výrobu niektorých statkov do produkčných podmienok, ktoré sú síce objektívne horšie, ako podmienky v iných krajinách. Efektívnejšie využívanie výrobných faktorov vďaka špecializácii však napriek tomu umožňuje dosiahnuť vyššiu celkovú produkciu.

#### Príklad na porovnanie komparatívnych výhod:

Krajina A dokáže vypestovať	Krajina B dokáže vypestovať
<ul style="list-style-type: none"> <li>• buď 400 jednotiek jablák,</li> <li>• alebo 400 jednotiek pšenice,</li> <li>• alebo naraz 100 jednotiek jablák a 300 jednotiek pšenice.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• buď 300 jednotiek jablák,</li> <li>• alebo 100 jednotiek pšenice,</li> <li>• alebo naraz 75 jednotiek jablák a 75 jednotiek pšenice.</li> </ul>
<p>Krajina A je lepšia ako krajina B v oboch prípadoch – aj v pestovaní jablák aj v pestovaní pšenice (hovoríme, že má v oboch prípadoch absolútnu výhodu). Napriek tomu však špecializácia umožňuje krajine B využiť komparatívnu výhodu v pestovaní jablák. Ak by sa totiž obe krajiny snažili pestovať aj jablká, aj pšenicu, ich celková produkcia by bola iba 175 jednotiek jablák a 375 jednotiek pšenice, celkovo 550 jednotiek produktov. Ak sa však krajina B špecializuje len na pestovanie jablák a krajina A len na pestovanie pšenice, získajú spolu 300 jednotiek jablák a 400 jednotiek pšenice, celkovo 700 jednotiek produktu. <b>Bohatstvo oboch krajín teda vzrastie bez toho, aby museli zvýšiť spotrebu dostupných zdrojov (výrobných faktorov).</b></p>	

Špecializáciu a využitie komparatívnych výhod umožňuje **slobodný medzinárodný obchod**. Podobne ako slobodná výmena, aj slobodný obchod prináša prospech všetkým krajinám, ktoré sa ho zúčastňujú.

**Ochranárstvo (protekciónizmus)** naopak tieto možnosti zužuje. Krajiny uplatňujúce protekciónistickú politiku ochudobňujú samé seba, keď sa zriekajú možností, ktoré im medzinárodná delba práce prináša.

#### Ochranárske opatrenia:

viditeľné	- clá, kvóty
neviditeľné	- požiadavky kvality, normy, certifikáty, licencie, vývozné dotácie a subvencie...

#### Príklad:

Novákovci a Polákovci sú susedia, ale veľa sa spolu nerozprávajú. Vlastne sa ani poriadne nepoznajú. Obe rodiny pestujú pšenicu a vyrábajú vlákno. Všeobecne sa vie, že Novákovci sú vo výrobe oboch výrobkov lepší ako Polákovci. Na produkciu 1q obilia potrebujú Novákovci 8 hodín, Polákovci 15 hodín. Na výrobu 1 metra plátna potrebujú Novákovci 10 hodín, Polákovci 12 hodín.

Syn Novákovcov – Pavol, študent obchodnej akadémie, príde raz s návrhom, aby sa obe rodiny špecializovali a vymieňali medzi sebou potrebné výrobky. Rodičia najskôr odmietajú, tvrdia, že ich rodina je predsa lepšia vo všetkom a výmena im nemôže priniesť úžitok. Po Pavlovom vysvetlení však súhlasia a rozhodnú sa presvedčiť Polákovcov o Pavlovom návrhu.

- Čo asi Pavol navrhuje svojim rodičom?
- Na aký produkt by sa mali špecializovať Novákovci a na aký produkt Polákovci? Prečo?
- Čo získajú špecializáciou Novákovci a čo Polákovci?
- Myslíte si, že by mali rodiny obchodovať?
- Bude to mať vplyv aj na susedské vzťahy?
- Existujú nejaké dôvody, ktoré by vylučovali obchod?



Zvoľte správnu odpoveď:

**1. Radka dosiahla v súťaži v strojopise 380 čistých úderov, Peter 343 čistých úderov. Môžeme povedať, že**

- Radka má komparatívnu výhodu oproti Pavlovi.
- Pavol má komparatívnu výhodu oproti Radke.
- Radka má absolútnu výhodu oproti Pavlovi.
- Pavol má absolútnu výhodu oproti Radke.

Ak sa právnik **Martin Spravodlivý** venuje príprave právnych listín, dokáže za hodinu zarobiť 2000 korún. Martin Spravodlivý je však výborný aj v strojopise, a ak sa venuje prepisovaniu listín, dokáže za hodinu prepísať 20 strán textu a zarobiť tak 1000 korún.

Ak sa právnikova sekretárka, **Petra Šikovná**, venuje príprave právnych listín, za hodinu zarobí iba 300 korún. Ani na stroji nepíše Petra tak dobre ako Martin, za hodinu dokáže prepísať len 15 strán textu a zarobiť tak 750 korún.

Martin Spravodlivý je tak v príprave právnych dokumentov, ale aj v strojopise lepší ako jeho sekretárka. Znamená to však, že si má všetko robiť sám, alebo sa mu predsa len oplatí rozdeliť prácu medzi seba a Petru? Ako to má urobiť? Odpovedajte podľa tohto zadania na nasledujúce otázky číslo 2 až 4.

**2. Martin Spravodlivý má oproti Petre Šikovnej**

- absolútnu výhodu v strojopise a komparatívnu výhodu v príprave právnych listín.
- absolútnu výhodu v oboch činnostiach.
- komparatívnu výhodu v strojopise a absolútnu výhodu v príprave právnych listín.
- nevýhodu v strojopise.

**3. Petra Šikovná**

- má komparatívnu výhodu v strojopise, preto by sa mu mala venovať.
- má komparatívnu výhodu v príprave právnych listín, preto by sa jej mala venovať.
- má komparatívnu výhodu v strojopise, preto by sa mala venovať príprave právnych listín.
- má komparatívnu výhodu v príprave právnych listín, preto by sa mala venovať strojopisu.

**4. Najvýhodnejšie by bolo**

- ak by si Martin robil všetko sám, mohol by tak zarobiť 2000 korún za hodinu prípravy právnych listín a 1000 korún za hodinu strojopisu.
- ak by si Martin robil všetko sám a Petre odovzdal iba prácu nadčas.
- ak by sa Martin aj Petra venovali rovnako strojopisu a príprave právnych listín, spoločne by tak mohli zarobiť až 2025 korún za hodinu.
- ak by sa Petra venovala strojopisu a Martin príprave právnych listín, spoločne by tak mohli zarobiť najviac – až 2750 korún za hodinu.

**5. Ak Spojené štáty zobchodujú so Saudskou arábiou pšenicu výmenou za ropu**

- Spojené štáty získavajú, Saudská arábia stráca.
- obe krajiny získavajú.
- Saudská arábia získava, Spojené štáty strácajú.
- obe krajiny strácajú.

**6. Špecializácia**

- umožňuje krajine sústrediť sa na využívanie výrobného faktora, ktorého má najviac, používať ho vo väčšej miere a takým spôsobom získať vyšší profit.
- umožňuje každej krajine alebo človeku sústrediť sa na činnosť s najnižšími relatívnymi nákladmi a tak produkovať viac bez využívania výrobných faktorov vo väčšej miere.
- umožňuje každej krajine alebo človeku využívať všetky výrobné faktory rovnomerne a takým spôsobom získať vyšší profit.
- umožňuje každej krajine alebo človeku sústrediť sa na činnosť s najvyššími relatívnymi nákladmi.

**7. Slobodný obchod**

- umožňuje dobrovoľnú výmenu, čím zjednodušuje využívanie ciel a dovozných kvót.
- umožňuje väčšiu špecializáciu a dobrovoľnú výmenu, čím zvyšuje bohatstvo bohatých krajín a ľudí na úkor chudobných.
- umožňuje používať viac ochranných opatrení, čím sa chránia rozvíjajúce odvetvia.
- umožňuje väčšiu špecializáciu a dobrovoľnú výmenu, čím zvyšuje bohatstvo ľudí a krajín.

**8. Protekcionistická obchodná politika**

- prostredníctvom ciel, dovozných kvót a podobných opatrení zjednodušuje slobodnú výmenu a obchod.
- prostredníctvom ciel, dovozných kvót a podobných opatrení sťažuje slobodnú výmenu a obchod.
- umožňuje získavať viac bohatstva aj pre najchudobnejšie krajiny a ľudí.
- je založená na využití ciel a dovozných kvót, ale nikdy nie vývozných dotácií a subvencií.

**Príklad**

Krajina A a krajina B vyrábajú automobily a traktory. Spotrebu času na jednotku produktu udáva nasledujúca tabuľka:

	krajina A	krajina B
automobil	1 deň	3 dni
traktor	2 dn	4 dni

**Dokážete povedať, ktorá krajina bude vyvážať ktorý výrobok a prečo? Vysvetlite!**

---



---



---



---



---



---



---



---

?

## Správne odpovede

---

1) c      2) b      3) a      4) d      5) b      6) b      7) d      8) b

**Príklad 1:** Krajina A sa špecializuje na výrobu automobilov a bude ich vyvážať do krajiny B, krajina B sa špecializuje na výrobu traktorov a bude ich vyvážať do krajiny A. Krajina B má totiž komparatívnu výhodu pri výrobe traktorov (za výrobu jedného traktora obetuje iba 1,33 automobilu, zatiaľ čo krajina A by za výrobu jedného traktora musela obetovať až 2 automobily).

**Pokyny:**

Ste kvalifikovaným \_\_\_\_\_ (farmárom, krajčírom alebo stavbárom)

V každom kole to môžete využiť a vyrobiť 600 jednotiek \_\_\_\_\_ (potravín, odevov alebo stavieb podľa zvolenej kvalifikácie).

Namiesto toho sa však môžete rozhodnúť vyrobiť 100 jednotiek potravín, 100 jednotiek stavieb a 100 jednotiek odevov.

O tom, čo budete vyrábať, sa musíte rozhodnúť pred začiatkom každého kola hry. Na prežitie potrebujete v každom kole mať najmenej po 100 jednotiek z každého druhu výrobkov. Ak nezískate minimálne 100 jednotiek z každej z týchto troch položiek, zomriete.

Ak sa teda rozhodnete vyrábať len pre seba, budete schopný vyrobiť dostatok tovarov na to, aby ste pokryli svoje vlastné základné potreby, ale nič vám nezvyší.

Ako alternatívu si môžete zvoliť výrobu toho, čo so svojou kvalifikáciou vyrábate najlepšie. Svoj produkt potom môžete so spolužiakmi vymieňať za ich produkty, ktoré budete potrebovať. Môžete využiť všetko, čo vyrobíte navyše okrem základných potrieb, aby ste zvyšovali svoju životnú úroveň.

Cieľom hry je získať najväčšiu možnú životnú úroveň zodpovedajúcu vašim schopnostiam. Do prvého riadku tabuľky zaznamenajte svoju pôvodnú výrobu, na nasledujúce riadky svoje obchody.

**Príklad:** Ak ste farmárom a rozhodnete sa špecializovať na výrobu 600 jednotiek potravín, napíšete 600 do stĺpca Potraviny na prvý riadok. Povedzme, že potom vymeníte 100 jednotiek potravín s Andreou za 100 jednotiek stavieb. Do druhého riadku odpočítajte 100 od stĺpca Potraviny a pridajte 100 do stĺpca Stavby. Povedzme, že potom vymeníte 150 jednotiek potravín za 100 jednotiek odevov s Tomášom. Odčítajte preto 150 od stĺpca Potraviny a pripočítajte 100 do stĺpca Odevy. Na záver každého kola odpočítajte 100 od každého stĺpca, aby ste tým pokryli vaše základné životné potreby.

V prípade, že je niektorý stĺpec záporný, ste „mŕtvý“ a vypadávate z hry. Ak ste zostali v hre, určíte svoj čistý zisk za kolo spočítaním čistého zisku za potraviny, odevy a stavby. Študent s najvyšším čistým ziskom dosiahne najvyššiu životnú úroveň a vyhráva kolo.

**PRÍKLAD ZÁZNAMU VÝMENY**

Transakcia	Potraviny	Stavby	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:	600			
2. Obchod s Andreou:	-100	100		
3. Obchod s Tomášom:	-150		100	
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
<b>5. Čistý zisk:</b>	<b>250</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>250</b>

**1. kolo**

Transakcia	Potraviny	Stavby	Odevy	Čistý zisk
1. Vlastná výroba:				
2. Obchod s Andreou:				
3. Obchod s Tomášom:				
4. Základné potreby:	-100	-100	-100	
<b>5. Čistý zisk:</b>				

Obdobné tabuľky si vytvorte pre každé ďalšie kolo hry na druhej strane tohto listu.



# Petícia výrobcov sviečok

výrobcov sviečok, kahancov, lúč, lustrov, svetidiel, kandelábrov, zhasínadiel, ako aj výrobcov loja, oleja, živice, alkoholu a všeobecne všetkého, čo súvisí s osvetlením.

## Frédéric Bastiat

Vysoko váženým členom poslaneckej snemovne:

Vážení páni!

Ste na dobrej ceste. Odmietate abstraktné teórie a neprikladáte veľký význam blahobytu a nízkym cenám. Venujete sa predovšetkým starostlivosti o dobro výrobcov. Vaším priáním je oslobodiť ho od zahraničnej konkurencie, alebo aby sme to vyjadrili jedným slovom, chcete docieľiť, aby **domáci trh** slúžil **výhradne domácemu priemyslu**.

Obraciame sa na vás, pretože vám ponúkame vynikajúcu príležitosť, aby ste mohli uplatniť vašu ... teraz sme však v rozpakoch, aký názov máme použiť. Vašu teóriu? To nie, nič nie je také klamné, ako teória. Vašu doktrínu? Váš systém? Váš princíp? Vy však nemáte radi doktríny, máte hrôzu zo systémov a čo sa týka princípov, vy predsa vyhlasujete, že v politickej ekonomii neexistujú žiadne princípy. Použijeme preto názov: vaše praktiky – vaše praktiky bez teórie a bez princípov.

Naše priemyslové odvetvie je vystavené neznesiteľnej a nekalej konkurencii zo strany istého zahraničného rivala, ktorého výrobné podmienky pri produkcii svetla úplne zjavne prevyšujú akékoľvek naše možnosti a schopnosti, a to dokonca v takej obrovskej miere, že tento konkurent **zaplavuje** náš **domáci trh** svetlom za rozprávkovo nízke ceny; v tom okamihu, kedy sa objaví, je koniec s naším predajom, všetci spotrebitelia sa obracajú k nemu a celé jedno francúzske priemyselné odvetvie je so svojimi špecializovanými výrobnými postupmi z minúty na minútu prudko zasiahnuté totálnou stagnáciou. Tento rival a konkurent, ktorým nie je nikto iný ako **slnko**, vedie proti nám tak nemilosrdnú vojnu, až to v nás vzbudzuje reálne podozrenie, že ho proti nám štvie perfidný Albión (majú tam v poslednej dobe vynikajúcu diplomaciu); hlavnou indíciou pre toto podozrenie je fakt, že slnko sa chová k tomuto nafúkanému ostrovu so zvláštnou šetrnosťou, ktorú samozrejme ihneď odloží, len čo sa obráti k nám<sup>1</sup>.

Žiadame vás, aby ste vo svojej láskavosti prijali zákon, ktorý nariadi bezpodmienečné zamurovanie všetkých okien, vetrákov, trhlínok, dierok, špárok, kukátok, zavretie a zaklincovanie všetkých vonkajších i vnútorných okeníc, ako aj zatiahnutie závesov, záclon, opón a roliet – jedným slovom absolútne zatemnenie všetkých otvorov, dier, štrbín, trhlín, špárok a prasklín, ktorými si slnečné svetlo zvyklo bezohľadne prenikať do našich domovov, čím nekalosť poškodzuje naše krásne a početné odvetvie, o ktorom môžeme s hrdoťou vyhlásiť, že poskytovalo pracovné miesta robotníkom v celej našej krajine, od ktorej by bolo hrubým nevďakom, keby sa teraz nepostavila na našu stranu v tomto boji s úžasne nerovnakými podmienkami, ktorý musíme zvädzať každý deň.

Apelujeme na vašu dobrú vôľu, vážení páni poslanci, aby ste nepokladali naše požiadavky za nejakú formu satiry a nezamietli ich, aspoň dokým nevypočujete argumenty, ktoré podávame na ich podporu.

Takže najprv, pokiaľ uzavriete, ako najviac bude možné, všetky prístupy k prirodzenému svetlu a tak vytvoríte potrebu svetla umelého, nájdeme vôbec odvetvie vo Francúzsku, ktoré by v dôsledku toho nebolo stimulované?

Pokiaľ bude vo Francúzsku vyššia spotreba loja, bude potrebného viac hovädzieho dobytku a oviec a my bude svedkami zväčšenia pastvín a obhospodarovanej pôdy ako takej, a rovnako zvýšenia produkcie mäsa, vlny, kože a zvlášť hnojiva, ktoré je základom všetkého poľnohospodárskeho bohatstva.

Pokiaľ sa vo Francúzsku zvýši spotreba oleja, budeme svedkami expanzie produkcie maku, olív a repky olejnej. Tieto bohaté, avšak pôdu značne vyčerpávajúce plodiny prídu v pravý čas, aby nám umožnili so ziskom využiť nárast bonity pôdy, ktorý vznikne v dôsledku rozvoja chovu dobytku a s tým súvisiacim zvýšením produkcie hnojiva.

Naše močiare, slatiny a piesočné pláne sa pokryjú stromami bohatými na živicu. V našich horách budú početné roje včiel zbierať voňavé poklady, ktoré sa dnes bez akéhokoľvek úžitku strácajú a vypychajú, podobne ako kvety, z ktorých pochádzajú. Nebude teda ani jedno poľnohospodárske odvetvie, ktoré by nezaznamenalo obrovský rozvoj.

Rovnako to platí o lodnej doprave. Tisíce nových lodí vyplávajú na lov veľrýb a v krátkej dobe tak budeme mať námornú flotilu, ktorá bude obhajovať česť Francúzska a stane sa pýchou každého patriota, medzi ktorých patríme aj my, nižšie podpísaní žiadatelia, obchodníci so sviečkami, atď.

A ako bude toto opatrenie vplývať na svetoznáme parížske artikly, ktoré sú tak často predmetom vášho záujmu a ochrany? Veď práve v Paríži sa bude vyrábať bronz, krištál, pozlátenie i jemne tepané zlato na svetidlá, lampy, lustre, kandelábre, ktoré budú svietiť v rozľahlých obchodných domoch, v porovnaní s ktorými sú tie dnešné len úbohými malými obchodíkmi.

V tých dobách už nenájdeme na piesočných dunách ani jedného úbohého zberača živice a ani jedného úbohého baníka v hĺbinách jeho tmavej diery, ktorí by nemali zvýšené mzdy a netešili sa rastúcemu blahobytu.

Vážení páni, nie je treba nič iné, iba aby ste sa trošku zamysleli, a hneď sa presvedčíte, že neexistuje hádam ani jediný Francúz, počnúc bohatým akcionárom Anzinskej spoločnosti<sup>2</sup> a skromným predavačom zápaličiek končiac, ktorému by úspech našej petície nezlepšil jeho hospodársku situáciu.

Predpokladáme vaše námietky, páni; ale nebude medzi nimi ani jedna jediná, ktorú by ste nenašli v tých plesnivých starých knihách spísaných obhajcami voľného obchodu. Osmelujeme sa vás vyzvať, aby ste vyslovili proti nám hocikaké slovo, ktoré sa okamžite neobrúti proti vám samotným, ako aj proti zásade, ktorou sa riadi celá vaša politika.

1 Typický francúzsky Bastiatov espirit sa tu prejavuje narážkou na známe anglické hmlý; jeho irónia navyše odráža skutočnosť, že v 40. rokoch 19. storočia boli vzťahy medzi Anglickom a Francúzskom častokrát značne napäté. (poznámka prekladateľa).

2 Anzinská spoločnosť bola významným priemyselným podnikom, ktorého aktíva boli založené na ťažbe uhlia v severovýchodnom Francúzsku; v dobe, kedy Bastiat písal svoju „Petíciu“, existovala už skoro 100 rokov (poznámka prekladateľa).

Poviete nám, že toto protekcionistické opatrenie síce môže priniesť zisk nám, avšak celé Francúzsko ako celok nezíska, pretože spotrebiteľ bude musieť hradiť náklady?

My máme na to pripravenú odpoveď:

Vy už nemáte žiadne právo dovolávať sa záujmov spotrebiteľa. Keď niekedy nastal rozpor medzi jeho záujmami a záujmami výrobcov, obetovali ste spotrebiteľa doteraz za každých okolností. Robili ste to kvôli **podpore priemyslu a zvyšovaniu zamestnanosti**. Z rovnakého dôvodu je vaša povinnosťou urobiť to i teraz.

Skutočne, vy sami ste predpokladali túto námietku. Keď vám bolo povedané, že voľný dovoz železa, uhlia, obilia a textilu je v záujme spotrebiteľa, odpovedali ste: „Áno. Ale je v záujme výrobcu, aby bol tento dovoz zakázaný.“ – Brilantné! Je teda isté, že ak je v záujme spotrebiteľa, aby mal prístup k prirodzenému svetlu, tak naopak, v záujme výrobcov je, aby bol tento prístup spotrebiteľom znemožnený zákazom.

„Ale,“ môžete ešte povedať, „výrobca a spotrebiteľ sú jednou a tou istou osobou. Ak výrobca profituje z ochranných opatrení, tak rovnako umožní prosperovať sedliakovi. A naopak, ak prosperuje poľnohospodárstvo, otvára sa tým odbyt pre priemyslové výrobky.“ Brilantné! Ak nám udelíte monopol na produkciu svetla počas dňa, tak okamžite začneme nakupovať veľké množstvo loja, uhlia, oleja, živice, vosku, alkoholu, striebra, železa, bronzu a krištáľu, aby sme náš priemysel zásobovali surovinami; a okrem toho, ak my spolu s našimi početnými dodávateľmi zbohatneme, zvýši sa tým ohromne naša spotreba a staneme sa tak žriedlom prosperity pre všetky odvetvia domáceho priemyslu.

A čo ak poviete, že slnečné svetlo je dar, ktorý nám dobrotivá príroda poskytuje zadarmo a že odmietnuť takýto dar neznamena nič inšie, než odmietat bohatstvo ako také pod zámienkou stimulácie rozvoja prostriedkov, ktorými sa toto svetlo získava?

Ak zaujmete túto pozíciu, zasadíte tým smrteľný úder svojej vlastnej politike; nestrácajte zo zreteľa, že doposiaľ ste zamedzovali dovoz zahraničného tovaru, **pretože a nakoľko** sa tento tovar svojím charakterom podobal daru, ktorý dostávame zadarmo. K tomu, aby ste vypočuli požiadavky monopolistov, máte iba **polovičnú motiváciu**, zatiaľ čo k tomu, aby ste vyhovelí našej žiadosti, máte **motiváciu dokonalú**, pretože táto žiadosť je v **dokonalejši** zhode s politikou, ktorú robíte; a **založiť** vaše zamietnutie našej žiadosti iba na tej skutočnosti, že naša žiadosť má pevnejší **základ**, ako iné požiadavky, by znamenalo to isté, ako stanoviť rovnicu  $(+) \times (-) = (-)$ ; inými slovami by to znamenalo vršiť **absurditu** na **absurditu**.

K tomu, aby bol výrobok vyrobený, je nutná súčinnosť ľudskej práce a prírody, pričom vzájomná proporcia medzi týmito činiteľmi závisí vždy na konkrétnej krajine a na príslušných klimatických pomeroch. Časť, ktorá je príspevkom prírody, je vždy poskytovaná zadarmo, zatiaľ čo časť, ku ktorej prispieva ľudská práca, je práve tým činiteľom, ktorý je zdrojom hodnoty a za ktorý je nutné platiť.

Ak sa pomaranč, ktorý k nám prichádza z Lisabonu, predáva o polovicu lacnejšie ako pomaranč z Paríža, tak je to spôsobené tou skutočnosťou, že prírodné teplo, ktoré je ako také bezplatné, robí v prospech lisabonského pomaranča to, čoho môžu parížski pestovatelia dosiahnuť len za pomoci umelého vykurovania, za ktoré sa musí samozrejme platiť.

Môžeme teda povedať, že keď sa k nám dovezie pomaranč z Portugalska, tak ho dostávame polovice zadarmo, alebo inými slovami, že jeho **cena je polovičná** v porovnaní s pomarančmi vypestovanými v Paríži.

A práve jeho **polobezplatnosť** (ospravedlňujeme sa za toto slovo) spôsobuje, že presadzujete zákaz jeho dovozu. Hovoríte: „Ako môžu francúzski výrobcovia vzdorovať zahraničnej konkurencii, keď sú nútení vykonať všetku prácu, zatiaľ čo výrobcom zo zahraničia postačuje, aby vykonali iba jej polovicu, pretože o tu druhú sa postará slnko?“ Avšak ak vás ona **polobezplatnosť** nejakého produktu vedie k snahe vylúčiť ho z konkurencie ochranným opatrením či clom, tak potom ako je možné, že úplná **bezplatnosť** u iného produktu vás vedie k tomu, aby ste mu umožnili účasť v konkurenčnom boji? Budto teda nie ste úplne dôslední vo svojej logike, alebo by ste potom, čo z konkurencie vylúčíte polobezplatnosť, mali z nej vylúčiť *a fortiori* a s dvojnásobnou horlivosťou taktiež onú úplnú bezplatnosť.

Povedzme to ešte raz: keď k nám nejaký výrobok – uhlie, železo, obilie alebo textil – prichádza zo zahraničia a keď ho môžeme získať s menším množstvom práce, ako keby sme ho sami vyrobili, tak príslušný rozdiel nie je nič iného než **dar**, ktorý dostávame **bezplatne**. Veľkosť tohto daru je úmerná výške daného rozdielu. Je to štvrtina, polovica alebo tri štvrtiny z hodnoty produktu – pokiaľ od nás cudzí výrobca požaduje štvrtinu, polovicu alebo tri štvrtiny toho, čo musíme zaplatiť, keď si kúpime rovnaký produkt vyrobený u nás doma. Tento dar rovnako môže byť taký veľký, že sa ním pokryje celá hodnota produktu: vtedy sa ten, kto nám produkt ponúka, stáva darcom, ktorý od nás nič nepožaduje, a to je práve prípad slnka, ktoré nás bezplatne obdarúva svetlom. Otázka, ktorú vám teraz rýdzo formálne kladieme, a na ktorú chceme poznať odpoveď, znie: Čo chcete pre Francúzsko – dobročinné bezplatné spotrebúvanie alebo výrobu, ktorá síce musí byť zaplatená, ale podľa nášho názoru je i beztak výhodnejšia? Zvoľte si jednu z týchto alternatív, ale riadte sa logikou; pretože pokiaľ ochraňujete domáci trh – a vy tak skutočne robíte – pred zahraničným uhlím, železom, obilím a textilom a vaša rozumnosť pritom rastie **v priamej úmere** k tomu, ako sa ceny tohto tovaru **približujú k nule**, tak len uvážte, aká by to bola nedôslednosť, keby ste povolili prístup slnečnému svetlu, ktorého cena **je rovná nule** po celý boží deň?

\* \* \*

*Petícia výrobcov sviečok, ktorú ste práve dočítali, je zničujúcou argumentáciou proti oponentom slobodného obchodu a proti zástancom protekcionistických vládnych opatrení, ktoré majú obmedzovať slobodný obchod a dovoz tovarov. Frédéric Bastiat v tomto diele dotáhuje do dôslednosti najčastejšie používané argumenty protekcionistov a dokazuje tým ich nezmyselnosť. Ako povedal americký ekonóm Henry Hazlitt, Petícia výrobcov sviečok je „...zábleskom rýdzeho génia, je to reductio ad absurdum, ktorú už nikdy nikto neprekoná a ktorá sama o sebe postačuje k tomu, aby zaistila Bastiatovi nesmrteľnú slávu medzi ekonómami.“*

*Štát je veľká fikcia, prostredníctvom ktorej sa každý pokúša žiť na útraty všetkých ostatných.* Frédéric Bastiat (1848)

**Frédéric Bastiat** sa narodil v roku 1801 v Bayonne, v malom provinčnom mestečku na francúzskej strane Pyrenejí. Bastiat bol významným obhajcom osobnej slobody jednotlivca a snažil sa o presadenie liberálneho štátu s minimálnymi zásahmi do hospodárstva. Je autorom mnohých článkov, esejí a kníh. V českom jazyku vyšla v roku 1998 o Bastiatovi kniha „Co je vidět a co není vidět“, ktorej základná myšlienka je založená na popise toho, že štátne zásahy, ktoré sú viditeľné, pútajú davy ľudí. Tým, čo však už ľudia nevidia je, že každá takáto politická podpora určitej lobistickej skupine musí byť zaplatená buď zvýšenými daňami alebo umelo zvýšenými cenami, ktoré musia bežní občania uhradiť.