

EKONOMIE BEZ MÝTŮ A ILUZÍ

Jak ekonomika funguje
doopravdy



Jan Urban

2. aktualizované
vydání

EKONOMIE BEZ MÝTŮ A ILUZÍ

Jak ekonomika funguje
doopravdy



Jan Urban

2. aktualizované
vydání

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

*Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy **bude trestně stíháno**. Automatizovaná analýza textů nebo dat ve smyslu čl. 4 směrnice 2019/790/EU a použití této knihy k trénování AI jsou **bez souhlasu nositele práv zakázány**.*

Doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc.

Ekonomie bez mýtů a iluzí

2. aktualizované vydání

Jak ekonomika funguje doopravdy

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401
www.grada.cz
jako svou 9743. publikaci

Odpovědný redaktor Petr Somogyi
Grafická úprava a sazba Jan Šístek
Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner
Počet stran 264
První vydání, Praha 2024
Vytiskla TISKÁRNA V RÁJI, s.r.o., Pardubice

© Grada Publishing, a.s., 2024

Názvy produktů, firem apod. použité v knize mohou být ochrannými známkami nebo registrovanými ochrannými známkami příslušných vlastníků.

ISBN 978-80-271-7551-2 (ePub)
ISBN 978-80-271-7550-5 (pdf)
ISBN 978-80-271-5228-5 (print)

Obsah

O autorovi	11
Úvodem	13
1. Nejčastější příčiny ekonomických mýtů a iluzí	17
1.1 Důvěra v „ekonomickou intuici“	20
1.1.1 Klamné paralely	21
1.1.2 Myšlenková zkreslení	24
1.2 Vyhledávání jednoduchých řešení	27
1.3 Víra ve složité příčiny ekonomických jevů	28
1.4 Pomíjení ekonomických souvislostí	29
1.5 Vliv nezamýšlených důsledků ekonomických rozhodnutí	31
1.6 Mentální zkratky	34
1.6.1 Chyba složení	35
1.6.2 Chyba „post hoc ergo propter hoc“	37
1.6.3 Efekt krátkozrakosti	38
1.7 Sklon věřit tomu, čemu věří druzí	39
1.7.1 Vliv ustálených frází	40
1.7.2 Přežitky amatérské ekonomie	41
2. Sedm principů ekonomického uvažování	49
2.1 „Něco za něco“	51
2.2 Náklady a přínosy	52
2.3 Dodatečné náklady a dodatečné přínosy	53

2.4	Osobní zájmy	54
2.5	Výhodnost směny	56
2.6	Trh jako nástroj koordinace	56
2.7	Význam očekávání	57
3.	Mýty a iluze na levici	59
3.1	„Všespasitelné“ státní výdaje	63
3.1.1	Iluze o motivaci státu	64
3.1.2	Konzervace problémů	65
3.1.3	Obrácené motivace	66
3.1.4	Zneužívání dotací	67
3.1.5	Setrvačnost veřejných výdajů	68
3.1.6	Iluze, že hodnota věcí spočívá v jejich nákladech	69
3.1.7	Vedlejší dopady státní pomoci	71
3.1.8	Nízká efektivita státu	75
3.2	Magický multiplikátor	75
3.2.1	Absurdní podpory zaměstnanosti	77
3.2.2	Projekty „zvláštní obliby“	79
3.2.3	Co ekonomiku podporuje doopravdy	82
3.3	Vláda umí „vybrat vítěze“	83
3.3.1	Proč „výběr vítězů“ nefunguje	84
3.3.2	Cesta pokusů a omylů	86
3.3.3	Podpora morálního hazardu	86
3.4	Státní podniky slouží veřejnému zájmu	88
3.4.1	Nejasné cíle a slabá kontrola státních podniků	89
3.4.2	Soumrak iluze o prospěšnosti státních podniků	91
3.4.3	Jak správu státních podniků podpořit	93
3.5	Ceny by měly být spravedlivé	95
3.5.1	Iluze s dlouhou historií	96
3.5.2	Ekonomická role cen	97
3.5.3	Tržní koordinace	99
3.5.4	Důsledky cenových dotací	100
3.5.5	Distributivní spravedlnost	101

3.5.6	Cenové intervence v mezinárodním obchodě: selhání iniciativ „fair trade“	102
3.5.7	Nepochopení stimulační role ceny	104
3.6	„Honba za ziskem“ škodí	106
3.6.1	Chamtivost a bohatství	107
3.6.2	Zaměňování příjmů a zisků	109
3.6.3	Firma a její „stakeholderi“	110
3.6.4	Kapitalismus bez kapitalistů?	111
3.6.5	Význam kapitálových společností	113
3.6.6	Nabídka veřejných statků	117
3.6.7	Zisky a neviditelná ruka konkurence	118
3.6.8	Zisk firmy a osobní zájmy jejích představitelů	123
3.6.9	Iluze o nižších cenách veřejně vyráběné produkce	126
3.6.10	Zisková motivace a finanční úspěšnost firem	127
3.7	„Rozpory“ kapitalismu	131
3.7.1	Keynesovo odhalení	132
3.7.2	Ekonomika v recesi: případ družstva Great Capitol Hill	135
3.8	Iluze „příliš nízkých“ mezd	136
3.9	Nebezpečí „konzumerismu“	139
3.9.1	Problémy „globalizace“	140
3.9.2	Iluze o „ekologickém zhroutilí“ kapitalismu	142
4.	Mýty a iluze na pravici	145
4.1	Regulace snižuje efektivitu trhu	147
4.1.1	Cíle a kvalita regulace	148
4.1.2	Neviditelné regulace	152
4.1.3	Regulace a deregulace: odrazy rozdílných zájmů	153
4.2	Stát by měl být co nejmenší	155
4.2.1	Objektivní faktory rostoucí role státu	155
4.2.2	Veřejné a klubové statky	157
4.2.3	Stát a efektivita tržní ekonomiky	162
4.3	Nebezpečí národní nekonkurenceschopnosti	165
4.3.1	Důvody iluze	166
4.3.2	Absolutní a komparativní výhody	167

4.3.3	Iluze ztráty pracovních míst	171
4.3.4	Iluze o vztazích konkurenceschopnosti, mezinárodního obchodu a životní úrovně	172
4.3.5	Mýtus o nutnosti podpory vývozu	176
4.3.6	Proč iluze o „národní (ne)konkurenceschopnosti“ přetrvává	178
4.4	Mzdové rozdíly odrážejí produktivitu osob	181
4.4.1	Model a skutečnost	182
4.4.2	Odměny vrcholového managementu	185
4.4.3	Vliv uzavřených trhů	189
4.4.4	Signální fungování mezd	190
4.5	Trh přináší osobní odpovědnost	192
4.5.1	Osobní odpovědnost vs. morální hazard	193
4.5.2	Morální hazard trhů	196
4.5.3	Morální hazard v řízení podniků	199
4.5.4	Morální hazard politiky „too-big-to-fail“	200
4.6	Deflace ohrožuje ekonomický růst	201
4.6.1	Empirické údaje	203
4.6.2	Iluze odložených výdajů	205
4.6.3	Skutečné důvody „deflačního ohrožení“	207
5.	Mýty a iluze napříč politickým spektrem	209
5.1	Mýtus o podpoře výroby s „vysokou přidanou hodnotou“ ..	211
5.1.1	Mezi banalitou a nepochopením	211
5.1.2	Přidaná hodnota a mzdy	212
5.1.3	Mýtus o významu „národního průmyslu“	213
5.2	„Ekonomika znalostí“	214
5.2.1	Vzdělání, produktivita a mzdy	215
5.2.2	Paradoxy „ekonomiky znalostí“	217
5.2.3	Jaké znalosti ekonomika potřebuje?	218
5.3	Velké podniky jsou ekonomicky úspěšnější	220
5.3.1	Iluze úspor, synergií a inovací	220
5.3.2	Proč korporace rostou	222
5.3.3	Politické priority	222

5.4 Podpora podniků je podporou ekonomiky	224
5.4.1 Podpora podniků versus podpora trhů: význam disciplinovaného pluralismu	225
5.5 Příčiny inflace a inflační iluze	226
5.5.1 Kdo může za inflaci	227
5.5.2 Psychologie inflace	227
5.5.3 Kdo na inflaci vydělává a kdo trpí	230
5.6 Nebezpečí společné měny	232
5.6.1 Klady a zápory společné měny	233
5.6.2 Fakta a iluze	234
5.6.3 Suverénní či kvalitní měna?	236
5.7 Ekonomie pro dobré časy a pro časy zlé	238
5.7.1 Ekonomie pro dobré časy	238
5.7.2 Krizová ekonomie?	239
6. Jak se ekonomických iluzí vyvarovat	243
Závěrem	249
Literatura a internetové zdroje	255

O autorovi

Doc. PhDr. Ing. Jan Urban, CSc., je absolventem Vysoké školy ekonomické v Praze a Filozofické fakulty Univerzity Karlovy, oboru psychologie. Působil jako šéfredaktor časopisu *Ekonom*, poradce v několika mezinárodních konzultačních firmách, učitel na Univerzitě Karlově, Vysoké škole ekonomické i několika zahraničních vysokých školách. V současnosti je docentem v Ústavu podnikové strategie Vysoké školy technické a ekonomické v Českých Budějovicích, partnerem vzdělávací a poradenské společnosti Consilium Group, lektorem veřejných i podnikových kurzů i programů MBA.



Je autorem řady publikací, mimo jiné *Teorie národního hospodářství*, *Řízení lidí v organizaci*, *Jak zvládnout deset nejobtížnějších situací manažera*, *Motivace a odměňování zaměstnanců*, *40 manažerských mýtů, které škodí vašemu byznysu* či *Psychologie pro každý den*, stejně jako desítek časopiseckých publikací v domácích i zahraničních periodících.

International Biographical Center v Cambridge ho zařadilo do stovky nejvýznamnějších lektorů a autorů v oblasti osobního rozvoje na světě.

Úvodem



stát je skvělý hospodář, jen lidi mu to kazí...

Sklon důvěřovat mýtům a iluzím může být nebezpečný. Jak poznamenal již více než před sto lety Mark Twain, pokud lidé některé věci neznají, nemusí to být tak nebezpečné, jako když se mylně domnívají, že je znají. I když tím velmi pravděpodobně neměl na mysli uvažování či rozhodování o ekonomických záležitostech nebo způsob, jakým jsou tyto jevy občas vysvětlovány, jeho konstatování je i v těchto směrech příléhavé. Platí tím spíše, že ekonomika nás obklopuje po celý život, a to prakticky denně.

Kniha *Ekonomie bez mýtů a iluzí* se zabývá nejčastějšími mýty a konvenčními iluzemi, omyly, předsudky či nepřesnostmi, které zhusta provázejí soukromé i veřejné úvahy o ekonomických událostech a jevech. Jejím cílem je upozornit na nesprávná východiska, o která se tyto omyly opírají, i nesprávné závěry, k nimž vedou. Zaměřuje se i na hlavní, zejména psychologické příčiny, které je vyvolávají, a na důvody, proč se nadále – byť s určitými proměnami – udržují „v oběhu“. Kniha se věnuje především mýtům a iluzím, které nám mohou uškodit, ať již při každodenním ekonomickém rozhodování, nebo při nepřesném chápání důležitých národohospodářských jevů.

První vydání této knihy (nazvané *Ekonomie bez mýtů a iluzí. Co říká levice, co pravice a jak je to doopravdy*) vyšlo před deseti lety, vzbudilo určité diskuse a některé osoby možná o skutečné povaze určitých ekonomických jevů i přesvědčilo. Autor si však nedělá iluze, že by se mu v tomto „boji“ podařilo dosáhnout výrazného průlomu.

Ekonomické mýty mají tuhý kořínek, tradují se dlouhodobě a slyšíme je téměř každodenně. Mnohé se staly téměř trvalou součástí veřejného života. Nic to však nemění na tom, že bychom proti nim měli bojovat – a tento boj je namísto i dnes. K jejich šíření dnes totiž existují ještě lepší podmínky než před deseti lety, a to nejen z hlediska nástrojů jejich rozšiřování, ale i úrodné půdy, na kterou padají.

K určitým změnám na poli ekonomických mýtů a iluzí v uplynulých deseti letech přesto došlo. Hlavní z nich je, že některé již nejsou tak vázané na pravo-levou ideologii. Souvisí to nepochybně s tím, že názorové i programové rozdíly mezi pravicovými a levicovými politickými směry se smývají. S některými mýty, vázanými dříve spíš na pravici, se tak dnes můžeme setkat i na levé straně politického spektra, a naopak. Typickým příkladem na naší domácí scéně je mýtus o škodlivosti společné měny.

Vliv ekonomicko-politické ideologie zůstává mezi příčinami vzniku a udržování ekonomických mýtů a iluzí i nadále na předním místě. Častěji než dříve jsou však tyto iluze a mýty šířeny jednotlivci či skupinami bez výraznější ideologie, vedenými „jen“ snahou strašit a budit nejistotu. Na rozdíl od pravolevých mýtů nevycházejí většinou tyto klamy ani ze základních znalostí ekonomie. Jejich podstatou jsou zpravidla jen jednoduché lži. Úrodná půda, na kterou padají, nesouvisí tolik se sociálněekonomickým postavením osob, na které se zaměřují, ale spíše s jejich psychologickými rysy.

Hlavním příčinám ekonomických mýtů a iluzí odpovídá i obsahové členění této knížky. Základní členění mýtů na levicové, pravicové a na ty, ve kterých se obě strany politického spektra shodují, zachovává, více se však zaměřuje na psychologické i další politické kořeny mýtů, včetně způsobů uvažování či myšlenkových zkreslení, které k nim vedou. Tedy na to, proč mají někteří lidé sklon těmto mýtům podléhat, či jak tato okolnost souvisí se schopnostmi kritického uvažování.

Stejně jako tomu bylo u prvního vydání této knížky, i u druhého vydání je cílem poukázat na absurdnost některých ekonomických opatření či politik, které pod jejich vlivem vznikají. Základním cílem knihy je přispět k hlubšímu porozumění tomu, jak ekonomiky skutečně fungují, a tím i k lepším ekonomickým rozhodnutím, soukromým či veřejným. Snaží se nabídnout i poměrně jednoduchá doporučení, jak ekonomickým mýtům nepodléhat.

1. Nejčastější příčiny ekonomických mýtů a iluzí



Investice do vzdělání je dlouhodobá, chlapče.
Na rozdíl od investice do lidských iluzí...

Ekonomické mýty a iluze jsou, řečeno jednoduše, tvrzení či představy, o tom, jak ekonomika jako celek (nebo její části, odvětví, jednotlivé trhy či subjekty) fungují, které nejsou (zcela) správné a – což je podstatně horší – vedou k závěrům, doporučením či rozhodnutím, jež jejich aktérům, ale i dalším, na něž dopadají, nepřinášejí nic dobrého. Většinou jim naopak dříve nebo později škodí.

Jejich příčinou přitom nebývají nesprávná ekonomická fakta, ale především to, že se ekonomická fakta nesprávně interpretují.

Ekonomické mýty nejsou ničím novým a lze se s nimi setkat i v dávné minulosti. Příkladem je mýtus, kterého se drželi někteří římscí císaři, podle něhož lze inflaci odstranit tím, že zakážeme, a to i pod hrozbou trestu, zvyšovat ceny. V 18. století se známým a vlivným ekonomickým mýtem stala na celou řadu desetiletí představa, že základem bohatství a blahobytu států jsou drahé kovy v jejich vlastnictví.

Stoupenci této představy, tzv. merkantilismu, povýšili pod jejím vlivem hromadění drahých kovů na cíl národní hospodářské politiky. Vladařům svých zemí doporučovali, aby shromažďovali zlato a stříbro, podporovali vývoz (který tyto kovy přinášel), omezovali dovoz (který vedl k jejich odlivu) a vedli války se svými sousedy, jež jim umožnily drancovat jejich pokladny. Země, které měly ve svém držení drahých kovů nejvíce, byly považovány za ekonomicky úspěšnější.

Merkantilistickou iluzí vyvrátil Adam Smith, zakladatel moderní ekonomie. Ve své knize O původu a podstatě bohatství národů (1776) poukázal na skutečné příčiny bohatství národů a s nimi i na to, že lidé jsou bohatí, vlastní-li statky sloužící k jejich spotřebě. Ani všechny peníze světa, papírové nebo kovové, totiž nezabrání tomu, aby hladověli. Upozornil i na to, že tvorba peněz není zkratkou k bohatství, ale jen k inflaci. Odstranit chudobu a podpořit prosperitu může jen produkce zboží a služeb, která odráží přání spotřebitelů.

Stoupence mýtu, jež radí vládám, aby v hospodářsky obtížných dobách podporovaly vývoz, omezovaly dovoz a tiskly peníze, lze však nalézt i dnes.

Ekonomické mýty a iluze mají řadu příčin. Některé jsou šířeny záměrně, s cílem podporovat určité ekonomické zájmy či politické cíle. I výše zmíněná

merkantilistická představa byla koneckonců především v zájmu panovníka, v jehož rukou se shromážděné zlato hromadilo.

Na řadě mýtů mají zájem určité společensko-ekonomické skupiny, protože přispívají k jejich blahobytu (nejčastěji na úkor skupin jiných). Některé z nich lidem vyhovují, protože jsou v souladu s jejich politickým přesvědčením, s hodnotami, jimiž se řídí, nebo prostě jen s názory, které si za určitých okolností vytvořili a nechtějí je opustit.

Na dalších mohou mít zájem záměrní dezinformátoři – například ti, kteří se jako pátá kolona jiných států bijí za „národní zájmy“.

Zájmovou skupinou šířící některé mýty mohou být i politici, kterým tyto mýty mohou dodávat důvody pro jejich zásahy do ekonomiky, vedené snahou si za jejich údajné úspěchy následně připisovat body.

Příčinou ekonomických mýtů a iluzí bývá však často i to, že rozpoznání skutečné povahy, příčin a důsledků ekonomických jevů není vždy zcela jednoduché. Přispívá k nim složitá povaha některých ekonomických jevů. Roli při jejich tvorbě a udržování hrají však občas i nejrůznější myšlenkové chyby, zkreslení či zjednodušení, vycházející ze zvyklostí či mechanismů naší mysli.

Častým důvodem, proč se tyto mýty a iluze udržují, je například zkreslené vnímání ekonomických souvislostí. Může jít jak o tendenci nevnímat to, jak spolu jednotlivé ekonomické jevy souvisejí, tak o sklon vidět souvislost tam, kde ve skutečnosti neexistuje. K rozšiřování těchto mýtů přispívá i fakt, že lidé přehlížejí důsledky jevů, ke nimž dochází až po určité době.

K širším příčinám ekonomických mýtů a iluzí, jež spolu často vzájemně souvisejí, patří především ty následující.

1.1 Důvěra v „ekonomickou intuici“

Řada ekonomických principů, souvislostí i doporučení nemá zcela intuitivní či samozřejmou povahu, mnohé z nich jsou s naší intuicí dokonce v rozporu. Náš

první pohled na některé ekonomické jevy, události či situace, nebo názor, který si na ně spontánně a na základě své intuice učiníme, tak nemusí být vždy zcela správný. Totéž platí i naopak: některá nesprávná vysvětlení mohou vypadat přesvědčivě jen proto, že se zdají být v souladu s naší intuicí.

Příkladem nepříliš intuitivního ekonomického principu je pojem, který zavedl už více než před dvěma sty lety David Ricardo. Jde o tak zvané komparativní výhody v mezinárodním obchodě (podrobněji viz kapitola 5.3). Podstatou tohoto principu totiž je, že do mezinárodního obchodu se mohou úspěšně zapojit i země, které vyrábějí drahé než jejich zahraniční konkurenti. Své zboží tak mohou úspěšně vyvážet i do zemí, které jsou schopné dané zboží vyrábět laciněji.

Většina z těch, kteří se na tento princip občas odvolávají (a kteří mu správně nerozumí), však svým ekonomikám (údajně na základě tohoto principu) radí, aby se zaměřily na produkty, které dokážou vyrobit laciněji než ostatní. Zaměřují ho totiž s podstatně jednodušším principem tzv. absolutních výhod v mezinárodním obchodě.

Důvody, proč nás intuice občas klame, jsou v zásadě dva. První spočívá v tom, že se při posuzování určitých jevů **opíráme o svou zkušenost z oblasti, která je přes svou podobnost odlišná**, a zkušenost, kterou jsme v ní získali, není v dané oblasti zcela relevantní. Ve svém uvažování se tak řídíme určitými zdánlivými paralelami, které jsou ve skutečnosti klamné.

Druhým hlavním důvodem, proč nás naše intuice při pohledu na ekonomické jevy občas klame, jsou určitá **myšlenková zkreslení**, kterých se naše mysl občas dopouští. Často k nim dochází ve snaze vidět to, co vidět chce, a nevidět to, co vidět nechce.

1.1.1 Klamné paralely

Klamné ekonomické paralely vznikají nejčastěji tím, že se své zkušenosti, získané v určité oblasti, snažíme přenést i do oblasti, kde neplatí. Nejčastější přitom bývá představa, že to, co platí pro určitou část ekonomiky nebo pro určitý ekonomický

subjekt, platí nebo funguje i v části jiné, případně v ekonomice jako celku. Podobná může být i představa, že to, co funguje v ekonomice jako celku, platí i v jejích částech.

Skutečností však je, že pokud něco platí pro určitou část ekonomiky (například určitou firmu, odvětví, jednotlivce či domácnost) nebo co se vztahuje k jejich řízení, pro ekonomiku jako celek platit nemusí, a naopak.

Nejčastější podobou této zdánlivě samozřejmé představy je, že **je-li něco prospěšné pro určitý ekonomický subjekt, například podnik nebo domácnost, je to prospěšné i pro celou ekonomiku**. Ve skutečnosti tomu tak však není a tato zdánlivě logická představa je nesprávná. Co je prospěšné pro určitou část ekonomiky (například určitou firmu, odvětví, jednotlivce či domácnost), pro ekonomiku prospěšné být nemusí.

Iluzi o shodných principech úspěšného řízení národního hospodářství na straně jedné a úspěšného vedení domácnosti na straně druhé propadla na počátku svého působení i britská premiérka Margaret Thatcherová, která vehementně zastávala názor, že s financemi státu a s penězi domácností se musí zacházet stejně. Thatcherová formulovala údajnou analogii slovy: „Vláda by měla dělat to, co by udělala každá správná žena v domácnosti, která se potýká s nedostatkem peněz, a sice podívat se na výdaje a některé z nich omezit.“ Vláda, podobně jako žena, které se stará o domácnost, by si proto neměla půjčovat a své finance by měla udržovat vyrovnané.

*Uvedená paralela byla ve své době nepochybně užitečná, a to pro ospravedlnění škrtnů v rozpočtových výdajích, které Británie potřebovala. Zdánlivá paralela mezi oběma oblastmi však neplatí – především proto, že podceňuje roli vlády i centrální banky v ekonomice a nerespektuje tzv. **paradox úspor** (viz též kapitola 2.6), tedy skutečnost, že osobní úspory, důležité pro jednotlivce či domácnosti, mohou být pro růst ekonomiky škodlivé.*

Z iluzí založených na **klamných paralelách mezi ekonomikou a firmou** patří k nejčastějším ta, jež tvrdí, že co je prospěšné pro (určitý) podnik, je prospěšné i pro celé

národní hospodářství, případně ta, která se domnívá, že státní pomoc určitému podniku pomůže téměř automaticky i ekonomice jako celku.

Konkrétní podobou této iluze je například představa, že **chování národní ekonomiky na mezinárodní obchodní scéně by mělo být analogické k jednání firem na trhu**, na němž působí. Podobně jako podniky, které se zpravidla snaží co nejvíce prodávat, by se podle této iluze měly i národní ekonomiky snažit co nejvíce vyvážet. Jde o iluzi ne nepodobnou již zmíněnému merkantilistickému vidění světa.

Z pohledu firmy nesporně platí, že podaří-li se jí zvýšit objem prodeje, aniž by byla nucena snížit cenu své produkce nebo zvýšit náklady s prodejem spojené, je to pro ni příznivé. Pokud se naopak totéž podaří konkurenci, která ji v důsledku toho připraví o část trhu, je to pro ni nepříjemné. Aplikujeme-li tento závěr na ekonomiku jako celek, měli bychom se snažit zvyšovat export a snižovat podíl zahraniční konkurence na domácím trhu, tedy omezovat dovoz.

O výhodách plynoucích pro národní ekonomiku ze zapojení do mezinárodního obchodu není třeba pochybovat. Slabinou paralely mezi národní ekonomikou a firmou je však nepochopení toho, že export určité země se (z dlouhodobějšího hlediska) musí vždy rovnat dovozu. Chce-li totiž určitá země více vyvážet, musí z dlouhodobějšího hlediska i více dovážet. Růst vývozu určité domácí firmy tak musí být provázen buď růstem celkového dovozu dané národní ekonomiky, nebo poklesem vývozu firem ostatních.

Důvodem je, že zahraniční měnu získanou exportem vývozci většinou směňují za měnu domácí. Domácí banky, které jim tuto směnu zprostředkují, tím získávají zahraniční měnu, kterou prodávají těm, kdo ze zahraničí chtějí něco dovézt. Ochota bank odkoupit zahraniční měnu je však založena na tom, že ji opět prodají, tedy že najdou zákazníky se zájmem o dovoz.

Pokud by totiž tuto měnu prodat nemohly, protože by ze strany dovozců o ni nebyl zájem, nebyly by ochotné ji ani nakupovat. Exportéři by tak nemohli směnit svou zahraniční měnu získanou vývozem za měnu domácí. I kdyby úspěšně vyváželi, v mateřské zemi by si za utržené prostředky nemohli koupit ani večeri. Vyjádřeno jinak: každý prodej zahraniční měny získané exportem musí být dříve či později provázen jejím nákupem, a naopak každý nákup této měny vyvolaný dovozem provází dříve nebo později její prodej.

Ekonomiky, jež by chtěly po vzoru firem co nejvíce prodávat (tedy vyvážet), by po čase narazily na dvě omezení. Nejen na to, že by postrádaly dostatek zboží na domácím trhu, ale i na to, že jejich zahraniční partneři by neměli dost prostředků, za které by si jejich zboží pořídili. Pokud jejich vlastní zboží nikdo nedováží, nemají možnost tyto prostředky získat.

Ekonomikám vedeným tímto receptem tak po čase nezbyvá než partnerům na jejich nákupy půjčovat. Smyslem vývozu však z pohledu národního hospodářství není vývoz jako takový (ani zaměstnávání osob v exportních odvětvích), ale možnost dovézt zboží a služby, které domácí ekonomika neprodukuje, nebo vyrábí draho.

Sklon věřit nesprávným ekonomickým paralelám mezi podniky a státy je častou příčinou toho, proč ani úspěšní podnikatelé nemusí být pro tvorbu rozumné hospodářské politiky příliš velkým obohacením. Zkušenosti získané z úspěšného řízení firem nemusí být totiž při řízení ekonomiky jako celku vždy relevantní.

1.1.2 Myšlenková zkreslení

Myšlenkovým zkreslením máme sklon propadat především tehdy, vidíme-li „intuitivně“ to, co vidět chceme, a nevidíme naopak to, co vidět nechceme. Jde o situace, kdy propadáme tzv. **motivovanému myšlení**.

Jednoduchým příkladem iluze vznikající pod vlivem tohoto uvažování je **nesprávné chápání vlivu či podstaty rizika**. Často mu propadají například ti, kteří byli svědky, jak druzí „rychle zbohatli“, a to v důsledku rizikového rozhodnutí. V důsledku toho mají totiž tendenci chápat riziko jako zdroj bohatství.

Riziko samotné však žádné bohatství nepřináší. Může sice vést k vyšší pravděpodobnosti, že hodně vyděláme, zcela stejně však vede i k vyšší pravděpodobnosti, že hodně ztratíme. Snažíme-li se proto rozhodovat tak, abychom získali co nejvíce, pak bychom do vysokých rizik vstupovat neměli. Daleko rozumnější je snažit se riziko, které podstupujeme, držet pod kontrolou, a není-li zcela nezbytné, snažit se ho spíše omezit. Například tím, že ho „diverzifikujeme“, tedy že nemáme „všechna vejce v jednom košíku“.

K nesprávnému chápání rizika někdy svádějí i prodejci nejrůznějších finančních „produktů“, kteří svým klientům radí, aby si pro vysoce rizikové investice vyhradili určitou část svých prostředků, kterou jsou ochotni obětovat. Správným přístupem k investování však není zvažovat, co obětujeme, ale přemýšlet, jak dosáhnout toho, abychom nic obětovat nemuseli. Podobně klamná je i představa, že důvodem vyšších výnosů, které investiční poradci u určitých riskantních investic nabízejí, je jejich riziko. Důvodem potenciálně vyšší výnosnosti těchto investic není totiž nic jiného než to, že při nižším potenciálním výnosu by si je vzhledem k jejich riziku nikdo nepořídil.

Sklon věřit intuici, která nás svádí na scestí, může vést někdy až k tomu, že padneme do **ekonomických pastí**, ze kterých se obtížně uniká. V pozadí těchto pastí, v nichž občas uvíznou nejen jednotlivci, ale i podniky či vlády, nejsou složité ekonomické principy či zákonitosti, ale spíše určité „naprogramované“ způsoby našeho uvažování, které v dané situaci nemusí být vhodné. K hlavním příčinám těchto pastí patří přitom již zmíněné motivované myšlení, při němž se naše myšlení či rozhodování řídí tím, co si přejeme, nikoliv tím, jak se věci skutečně mají.

Příkladem ekonomické pasti tohoto typu je tzv. **past utopených nákladů**, jejíž příčinou je psychologický sklon označovaný jako **averze ke ztrátě**.

Jako tzv. utopené náklady označuje ekonomie osobní, podnikové či veřejné náklady, které již byly vynaloženy a nelze je získat zpět ani následně snížit. Některé z těchto nákladů byly vynaloženy účelně a slouží svému účelu, o jiných to však platit nemusí. Příkladem je firma, která vynaložila milion korun na nákup nové technologie, a následně zjistila, že ji nepotřebuje a nemůže ji ani nijak jinak využít.

Zásadou rozumného uvažování v této či podobné situaci je nebrat utopené náklady v úvahu. Vzhledem k tomu, že s nimi již „nelze nic provést“, bychom se jimi při svém rozhodování neměli ani nijak řídit. To však často bývá „mentálně“ obtížné.

Past utopených nákladů se vztahuje k situacím, kdy takto neuvažujeme: tedy k případům, kdy jsme již na nějakou věc určité prostředky vynaložili (a často jí i věnovali určité úsilí a čas), nechceme o ně přijít a nechceme si ani připustit, že

jsme je vynaložili bezúčelně. Jde o situace, kdy se řídíme heslem: „Když už jsme tak velké množství peněz vynaložili, nemůžeme s jejich vynakládáním přestat.“ V investování času, úsilí i finančních prostředků tedy pokračujeme. Je to však to nejhorší, co v dané situaci můžeme podniknout.

Psychologický mechanismus, který nás k tomuto rozhodnutí vede (označovány jako „averze ke ztrátě“), odráží fakt, že naše mysl má intuitivní obavu ze ztrát. Ztráty, které nás již reálně postihly, si proto nechce připustit.

Namísto toho, abychom si připustili, že náklady, které jsme již vynaložili, jsou „utopené“, a nelze je tak nijak získat zpět, se snažíme přesvědčit sebe sama (a často i druhé), že tomu tak není a že je nějakým zázrakem lze zachránit a vrátit do hry. Nejjednodušší způsob, jak se v této iluzi utvrdit, je v investování pokračovat. Past utopených nákladů spočívá v tom, že již utopené náklady „zachraňujeme“ vydáváním prostředků dalších. Tedy že se rozhodneme „házet za špatnými penězi peníze dobré“ a vytvářet tak další utopené náklady.

Toto uvažování je však zásadně chybné. I sebevyšší množství peněz, které jsme na určitý účel vynaložili, není totiž důvodem k tomu, abychom na tento účel vynakládali peníze další.

Do pasti utopených nákladů padají často i vlády či veřejné organizace, a to ve snaze zachovat si tvář, ale někdy i jen proto, že i některým voličům se rozhodnutí ve výdajích pokračovat může zdát rozumné.

Z nedávné historie je známá situace, podle níž je tato past označována jako „efekt Concorde“. Šlo o společný projekt britské a francouzské vlády týkající se vývoje a výroby nadzvukového dopravního letadla. Nedlouho po jeho zahájení bylo oběma vládám jasné, že projekt i přes vynaložené náklady (nebo naopak v jejich důsledku) nemůže být nikdy rentabilní. Ve snaze zachovat si tvář (a neztratit voliče) v něm však pokračovaly a zbytečně na něj vynakládaly další prostředky.