GRADA

EKONOMIE BEZ MÝTŮ A ILUZÍ

Jak ekonomika funguje doopravdy

Jan Urban

2. aktualizované vydání

GRADA

GRADA

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 „stakeholdeři“ ... 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 zhroucení“ 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 tratí 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 periodicích.

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 přiléhavé. 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 namístě 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 pravolevou 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 římští 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 dráž 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. Zaměňují 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 škrtů 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 **klamné paralele 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 večeři. 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 nezbývá 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 nemusejí 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 (označovaný 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.

Pokračovaly v tom až do okamžiku, kdy jeden z prvních letů nového stroje skončil katastrofou. Projekt by však bylo nutné ukončit, i kdyby k této katastrofě nedošlo, a to z čistě ekonomických důvodů.

Do stejné pasti padají však často i jednotlivci v řadě osobních situací. Příkladem může být jídlo, které jsme si koupili, nechutná nám, ale přesto ho dojíme, nebo vstupenka na představení, o němž jsme zjistili, že nestojí za zhlédnutí, přesto však na ně půjdeme, či další pobyt v místě dovolené, která již byla zaplacena, avšak neodpovídá našim představám apod.

Ve všech těchto situacích je rozumným rozhodnutím vynaložené náklady „odepsat" a získaný čas věnovat čemukoliv jinému, co nám přináší vyšší užitek. To je však právě to, čemu se lidé snaží vyhnout. Ve snaze zamezit ztrátě (k níž již tak jako tak došlo) v dané činnosti dále pokračují, přestože jim přináší větší škodu či nepohodlí, než pokud by od ní upustili.

1.2 Vyhledávání jednoduchých řešení

Mýty a iluze bývají přitažlivé svou jednoduchostí. Jedním z přirozených sklonů naší psychiky je totiž hledat (a snadněji přijímat) poměrně **jednoduchá řešení problémů** a důvěřovat jim i v případě, že se jedná o řešení problémů poměrně složitých.

Hledat **vysvětlení jevů či událostí**, která jsou svou povahou jednoduchá, je správné a odpovídá uvažování, jež je v souladu s tzv. Occamovou břitvou,[1] metodickou zásadou známou již od středověku. Čím složitější vysvětlení určitého ekonomického jevu či vývoje totiž přijmeme, tím více předpokladů jsme o něm nuceni učinit a tím pravděpodobnější bude, že se některé z těchto předpokladů (a tím i celá vysvětlení) nebudou zakládat na pravdě. Jednoduchá vysvětlení

[1] Occamova břitva je způsob uvažování sloužící jako kritérium ke stanovení správnosti určité teorie nebo určitého vysvětlení nebo jako nástroj výběru mezi dvěma různými teoriemi, vysvětlujícími určitý jev. V obou případech nám říká, abychom se přiklonili k tomu, co je svou povahou jednodušší a vyžaduje méně předpokladů, tedy nevyžaduje předpoklady, které jsou nadbytečné nebo nepotřebné.

určitých událostí a jednoduchá řešení určitých problémů jsou však dvě různé věci a neměli bychom je zaměňovat.

Události, především pak problémy s jednoduchým vysvětlením totiž jednoduchá řešení mít nemusí. Podlehneme-li přesvědčení, že určité řešení je lepší, protože je jednodušší, můžeme snadno propadnout iluzi.

Velmi často jde totiž o „řešení", které je přes svou jednoduchost (či spíše v jejím důsledku) jen zdánlivé a ve skutečnosti je buď neúčinné, nebo dokonce nemožné. Pokud nám ho někdo nabídne nebo na něm dokonce trvá, měli bychom být obezřetní.

*Příkladem je **vysvětlení a řešení inflace**. Její vysvětlení bývá většinou poměrně jednoduché: vyvolávají ji zvýšené výdaje vlády a zvýšená ochota centrální banky tyto výdaje financovat tvorbou čili „tištěním" nových peněz. Inflace je totiž vždy spjata se zvýšeným množstvím peněz v oběhu, které vede k jejich znehodnocení, vyvolanému růstem cen. Jiné subjekty než centrální banka (například podniky snažící se zvyšovat ceny) však samy o sobě inflaci vyvolat nemohou. Důvodem je, že nemohou tisknout peníze.*

*Řešení problému inflace však jednoduché být nemusí. Teoreticky k němu sice stačí omezit vládní výdaje a ustat s „tištěním peněz", toto řešení však bývá politicky nepopulární a často i neschůdné, mimo jiné i proto, že kromě politických komplikací může vyvolávat i vedlejší důsledky. Daleko snadnější bývá pro vlády příčiny i důsledky inflace skrývat a doufat tak například i v to, že takzvaná **inflační daň**, kterou lidé znehodnocením své hotovosti platí, nebude příliš viditelná.*

1.3 Víra ve složité příčiny ekonomických jevů

Jde o iluze, které na rozdíl od těch předchozích vznikají ve snaze hledat ekonomická vysvětlení, jež jsou příliš nebo zbytečně složitá (čili uvažovat v rozporu s již zmíněnou Occamovou břitvou). Často jde o velmi složitá vysvětlení jevů, jejichž příčiny jsou poměrně jednoduché.

Sklon hledat zbytečně složité příčiny ekonomických jevů vede k tomu, že za příčiny událostí považujeme jevy či kroky, které jsou nejen velmi složité, ale i vysoce nepravděpodobné nebo dokonce nemožné. Tato vysvětlení většinou nebývají správná. Může však jít o vysvětlení, která jsou pro určité skupiny lidí přitažlivá nebo výhodná.

K častým iluzím tohoto typů patří nejrůznější spiklenecké představy: například že ekonomiku někdo skrytě a zpovzdáli řídí a ve svém zájmu rozhoduje o tom, co se stane, což je pro nejrůznější konspirační teorie typické. Skutečností totiž je, že řídit jakoukoliv současnou (a proto i velmi složitou) ekonomiku nebo dokonce ekonomiku globální z jednoho místa je prostě a jednoduše nemožné. Není to zase tak dávno, kdy se o tom přesvědčili i nejrůznější socialističtí plánovači a jejich „centrální" plánovací komise.

Má-li světová ekonomika určitý problém, je podstatně pravděpodobnější, že vznikl jako důsledek nešťastné souhry velkého počtu nejrůznějších, často i drobných událostí. Tedy nikoliv jako důsledek rozhodnutí nejrůznějších spiklenců, například iluminátů.

1.4 Pomíjení ekonomických souvislostí

Ke vzniku ekonomických mýtů a iluzí přispívá skutečnost, že souvislosti ekonomických jevů jsou často poměrně složité, mnohdy nepříliš viditelné. Chybné závěry a interpretace ekonomických jevů pramení často i z **pomíjení širších a dlouhodobějších důsledků některých ekonomických jevů či z pomíjení nezamýšlených důsledků určitých ekonomických rozhodnutí**.

Důvodem pomíjení širších či dlouhodobějších důsledků ekonomických jevů může být někdy záměrná tendence některé dopady ekonomických jevů či rozhodnutí nevidět, často i pod vlivem určitých ustálených tvrzení a frází.

Vážení čtenáři, právě jste dočetli ukázku z knihy Ekonomie bez mýtů a iluzí - 2. aktualizované vydání.
Pokud se Vám ukázka líbila, na našem webu si můžete zakoupit celou knihu.