

Rekreačné poukážky

Ministerstvo hospodárstva zodpovedné za kvalitu podnikateľského prostredia pripravilo návrh na jeho „zlepšenie“. Zavedú sa rekreačné poukážky. S cieľom zvýšiť konkurencieschopnosť. Hm, porovnávaníu konkurencieschopnosti ekonomík sveta sa venuje viacero renomovaných inštitúcií. Svetová banka, Svetové ekonomické fórum, OECD, EBRD, IMD, atď. Tie sledujú vývoj stoviek rôznych ukazovateľov ako napríklad vymožitelnosť práva, pružnosť trhu práce, výšku odvodového a daňového zaťaženia, úroveň korupcie a byrokracie, výšku dovozných bariér, kvalitu vzdelania či ochranu súkromných investícií. Vydávanie rekreačných poukazov veru nesleduje žiaden z týchto subjektov. Pokiaľ viem, ani ako lokálnu pozoruhodnosť. Po roku 1989 sa naša ekonomika stáva čoraz viac súčasťou celosvetového trhu, na ktorom sa nedá vyhnúť tlaku konkurenčného prostredia. Súťažíme na trhu výrobkov, služieb, ale aj hospodárskych systémov. Ak chceme uspieť, mali by sme sledovať, čo sa deje inde, u konkurentov. Dá sa to zistiť aj bezplatne na internete.

Hĺbka analýz

Občas sa stane, že futbalový tréner odpovie na otázku novinára „Prečo ste prehrali 1-2?“ takto: „Súper dal dva góly, my iba jeden a už sa nám nepodarilo vyrovnať“. Z našich radov (ekonómov) sa zasa často pri „analýzach“ hospodárskeho rastu ozýva, že bol ťahaný spotrebou či exportom. „Najvyššie kruhy“ tvrdia, že ekonomika u nás rastie, lebo ľudia boli ochotní pracovať za nízke mzdy. Iste. Ibaže analýza má nenulovú hodnotu iba ak sa z nej dá odvodiť užitočný krok, či odporúčanie. Skúsme teda, čo sa dá odvodiť z uvedených „analýz“: Ak chcete vyhrať zápas, nesmiete dostať viac gólov než dáte. Ak chcete zvýšiť hospodársky rast, spotrebúvajte viac, napríklad pite viac borovičky. Prípadne, ak chcete, aby ekonomika rástla aj naďalej, znížte mzdy. Napríklad sestričkám a učiteľom. Problém nedostatočnej hĺbky analýz má podľa mňa pomerne hlboké príčiny. Najdôležitejšou je tolerancia spoločnosti voči alibizmu. Ak totiž povie, že sme prehrali, lebo súper dal viac gólov, určite sa nevystavíte riziku vzniku polemiky. Ak ale poctivo hľadáte príčinu prehry a povie, že útočníci nedostatočne trénovali, že majiteľ klubu nebol ochotný kúpiť dobrého brankára alebo že sa vám zdá, že brankár predal zápas, máte do konca života o „zábavu postarané“.

Nezisk

V diskusii o ziskovom či neziskovom charaktere zdravotných poisťovní sa málo používa nasledujúci argument. V niektorých prípadoch si v praxi (nielen v zdravotníctve) vyberáme dodávku služby alebo tovaru neziskovým spôsobom. Je to vtedy, ak vopred nedokážeme dostatočne presne popísať, aký produkt chceme kúpiť a súčasne si trúfneme skontrolovať náklady dodávateľa. Napríklad pri rekonštrukcii bytu si môžeme dohodnúť, že dodávateľ si nechá povedzme štyri percentá na vlastnú odmenu a zvyšok budú náklady. To však predpokladá, že máme schopnosť a kapacitu posúdiť, či firma nekúpila predražený materiál, či nezamestnala príliš drahých remeselníkov, či nepracovali zbytočne dlho a podobne. To všetko sú totiž spôsoby, ako si môže dodávateľ v neziskovom prostredí vytvoriť „zisk“ – jednoducho si napríklad objedná predražené kachličky a so svojim dodávateľom sa dohodne na veľkej cenovej rozdielu. Ak nie sme schopní a ochotní toto všetko skontrolovať, je lepšie nechať si urobiť prácu v režime ziskovom. Inak sa vystavujeme riziku, že nás dodávateľ oklame a navyše mu zaplatíme zvýšené náklady vyplývajúce z neefektívnosti spôsobenej jeho podvádzaním. Pokiaľ si Ministerstvo zdravotníctva trúfa odkontrolovať efektívnosť použitia peňazí v zdravotníctve, má význam pripúšťať diskusiu o neziskovom charaktere časti tohto sektora. Predpokladom ale je, že úradníci budú schopní a ochotní posúdiť, či sa v nemocniciach nenakupujú predražené prístroje, či sa neinvestuje do predražených stavebných úprav, či sa nevolia zbytočne drahé liečby chorôb, či lekári nepredpisujú pacientom zbytočne drahé lieky, a podobne. Ak takúto kontrolu štát nedokáže uskutočniť,

skupina ľudí, ktorí poisťovne riadia (súkromníci či politici) si dokážu „zisk“ zo systému zobrať. Spôsobom, ktorý systém ešte viac predraží.

Eugen Jurzyca
INEKO