



„Vývoj spoločnosti so sebou vždy prináša aj porazených. Na slobodnom trhu sa to čaká a títo porazení sú povzbudzovaní preškoliť sa, nájsť nové cesty a uspieť.“

John McAfee

Obsah

Včera sa štátu minuli všetky naše dane
str. 2

Objavovanie zmyslu piešťanského letiska
str. 2

Aj slovenskú vládu možno pochváliť
str. 4

Svet sa mení, musia sa aj hudobníci
str. 5

Zachráni nás behaviorálni ekonómovia?
str. 7

Slovenskí baníci majú historickú príležitosť
str. 9

Chytré dohody
str. 10

Hodnota učiteľov za peniaze
str. 11

Slovenské školstvo: skús niečo nové a skončil si
str. 12

Manažovaný obchod a strašidelnejšie alternatívy
str. 13

Budme vďační za nízky podiel miezd na HDP
str. 14

Editorial

Richard Ďurana



V krčmách, pri debatách s priateľmi, na sociálnych sieťach, ale aj v prieskumoch verejnej mienky sa to hemží hromžením na nekompetentnosť politikov. V novembri sme zorganizovali **pilotný ročník vzdelávacieho podujatia s názvom Politická akadémia**, ktorý má pomôcť tento problém riešiť. Podarilo sa nám dostať na jedno miesto politikov a ľudí s politickými ambíciami, ktorí majú ambíciu a víziu dostať sa do politiky a meniť tvár Slovenska, bez ohľadu na ideologickú orientáciu. Vôľa meniť veci verejných je nevyhnutná, avšak sama o sebe nestačí. Úspešné pôsobenie v politike si vyžaduje viac. Najlepší slovenskí experti spolu s dvojnásobným premiérom Mikulášom Dzurindom sa podelili s účastníkmi o svoje skúsenosti, zručnosti a vedomosti. Viac sa dočítate v reporte z podujatia na strane 17.

V októbri sme zorganizovali **siedmy ročník Seminára rakúskej ekonómie** pre vysokoškolských študentov. Podarilo sa nám získať v súčasnosti najznámejšieho akademického predstaviteľa rakúskej ekonomickej školy – nemeckého profesora **Jörga Guida Hülsmanna** z University of Angers vo Francúzsku. Spolu s desiatkou ďalších akademikov, expertov a jedného novinára zažilo 25 vybraných študentov skutočné intelektuálne dobrodružstvo, ako sa môžete dočítať na strane 19.

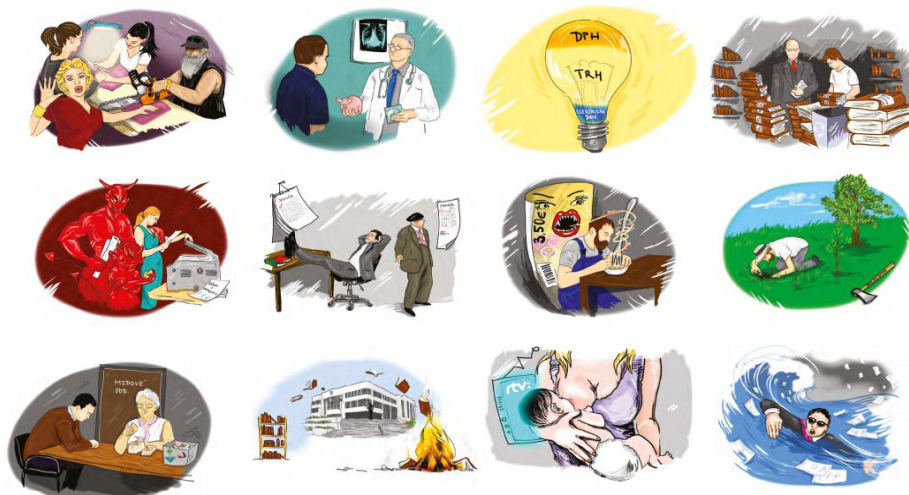
Po mnohých rokoch **sme redizajnovali stránku Cena štátu** (www.cenastatu.sk). Tak, aby spĺňala technické nároky doby šikovných telefónov, a aby sa vám s ňou pracovalo intuitívnejšie. Aj tento rok sme na všetky gymnáziá, obchodné akadémie a stredné odborné školy poslali **viac ako 300 učiteľských balíčkov Cena štátu** a v nich aj plagát **Vesmír verejných výdavkov** pre rok 2016. Ak chcete jeden aj vy, napíšte nám!

Každý rok pri schvaľovaní zákona roka, ako nazývajú štátny rozpočet, počúvame o deficite. A aj o tom, ako Slovensko ešte ani raz od svojho vzniku nehospodáril nie že prebytkovo, ale ani vyrovnanne. Aby sme nie príliš zrozumiteľné slovné spojenie *deficit verejných financií* priblížili každému, zaviedli sme tento rok po prvý krát tzv. **Deň slovenskej sekery**. Tento rok pripadol na 13. decembra a **od tohto dňa funguje celá verejná správa na dlh**. Na financovanie škôl, nemocníc, policajtov alebo dôchodkov si vláda musí požičať 1500 miliónov eur (skoro 280 eur na jedného obyvateľa vrátane detí a dôchodcov). A tieto peniaze nie sú zadarmo. Len tento rok ide na splácanie úrokov z dlhu takmer 1200 miliónov eur.

V INESS sme vôbec po prvýkrát pripravili kalendár. Má formát A3, obsahuje 12 vtipných ilustrácií od mladej talentovanej slovenskej autorky Hany Štannerovej, ktoré znázorňujú naše návrhy na zmeny v podnikateľskom prostredí. Získať ho môžete priamo v INESS alebo poštou. Počet je obmedzený, preto dlho neváhajte a zaveste si INESS na stenu!

Prajem vám nielen pekné čítanie, ale aj pokojné vianočné sviatky a v novom roku opäť dovidenia.

Richard Ďurana



12 mesiacov k lepšiemu

podnikateľskému prostrediu
a menšej byrokracii

Včera sa štátu minuli všetky naše dane

Róbert Chovanculiak



Len tento rok ide na splácanie úrokov verejného dlhu skoro 1 200 miliónov eur. Približne rovnaká suma ide tento rok z ministerstva vnútra na základné školstvo.

Od včera funguje celá verejná správa na dlh. Na financovanie škôl, nemocníc, policajtov alebo dôchodkov si vláda musí požičať 1,5 miliardy eur. Ak si niekto pomyslel, že trinásť december nie je taký zlý výsledok, tak odporúčame jedno malé zamyslenie.

Keby minister Kažimír vytvoril dobrovoľnú zbierku na vyrovnaný rozpočet, dali by ste 280 eur, ktoré pripadajú na jedného občana vrátane novorodencov a dôchodcov? Požičané peniaze, samozrejme, nie sú zadarmo.

Len tento rok ide na splácanie úrokov verejného dlhu skoro 1,2 miliardy eur. Približne rovnaká suma ide tento rok z ministerstva vnútra na základné školstvo. Je to veľa alebo málo? To už necháme na čitateľa.

Situácia sa bude opakovať

Situácia sa však nezmení ani budúci rok. Ešte pred 18 mesiacmi sa minister financií Kažimír nechal počuť, že štrukturálne vyrovnaný rozpočet roku 2017 je stále reálny cieľ. Odvtedy neočakávane vzrástol odhad výbehu daní a odvodov štátu na rok 2017 o jednu miliardu.

Počíta sa so 123 000 pracovnými miestami navyše. Znížil sa aj odhad inflácie na rok 2017 z 1,8 % na 0,9 %, čo spomalí rast výdavkov na prevádzku a odhad úrokov na štátne dlhopisy poklesol o 0,5 až 1 percentuálny bod.

Navyše medzičasom poklesol počet poberteľov dávky v hmotnej núdzi o 30-tisíc. Výsledok? Namiesto vyrovnaného rozpočtu sekera jedna miliarda eur.

Vyrovnaný rozpočet v nedohľadne

Ani budúci rok sa tak nedočkáme vyrovnaného rozpočtu. Údajne až v roku 2019. Teda o 3 roky. Rovnako sa pred tromi rokmi plánoval vyrovnaný rozpočet na budúci rok. To nie je náhoda.

Apetít politikov žiť „nad pomery“ je zabudovaný do fungovania demokratického systému. Zdaňovanie je nepopulárne a výdavkami sa chce pochváliť každý politik. Výsledkom je

neschopnosť politikov znížiť absolútne zadĺženie krajiny.

Maximálne sa sem-tam podarí ekonomike rásť rýchlejšie, a pomer medzi jej výkonom a veľkosťou dlhu klesne. To, že Slovenská republika počas celej svojej existencie nemala vyrovnaný rozpočet nie je náhoda. To je vlastnosť systému.

Aktuality.sk, 14.12.2016

Včera sa štátu minuli všetky vaše dane

December 2016

PONDELOK	UTOROK	STREDA	ŠTVRTOK	PIATOK	SOBOTA	NEDEĽA
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Objavovanie zmyslu piešťanského letiska

Martin Vlachynský



Piešťanské letisko patrí popri kúpeľoch a Kolonádového mosta ku genius loci mesta. Vzniklo v roku 1926 a až do pádu socializmu na ňom bol pomerne čulý ruch, keď z neho odlietali aj pravidelné letecké linky.

Kľúčovým užívateľom bola armáda, výcvik na tomto letisku absolvovalo mnoho vojenských pilotov zo spriatelnených, ale aj menej spriatelnených, zato devízami oplývajúcich krajín najmä z arabského sveta.

V 90. rokoch však armáda postupne odišla – a letisko začalo tápať.

Dnes je situácia taká zlá, že letisku (vlastnenému z 60 % Trnavským krajom, 20 % štátom a z 20 % mestom Piešťany) hrozí definitívny koniec. Vďaka (až prekvapivo) obrovskému tlaku verejnosti sa na poslednú

chvíľu zjavila zázračná záchrana, samozrejme z daní. Stačí aj laický pohľad na finančné výsledky za posledné roky, aby bolo jasné, že ide len o veľmi dočasné riešenie na upokojenie verejnosti. Za posledných 7 rokov dosahovalo letisko ročné tržby okolo 250 000 eur. Výnimkou bol minulý rok, keď v súvislosti s utečeneckou krízou zhoršená situácia v kamiónovej preprave zvýšila cargo prepravu (najmä pre PSA a Kiu) a letisko dosiahlo tržby 500 000 eur.

Letisko si narobilo vysoké dlžoby

Opakujem - tržby. Hospodársky výsledok v roku 2015 napriek takmer dvojnásobným tržbám bol totiž mínus 450 000 eur. A to bol najlepší výsledok od roku 2009, ostatné roky plávala strata medzi pol až jedným mili-

ónom eur. Letisko už začína dlžiť kade tade, len Piešťanom na daniach cez pol milióna.

Pomer účtovnej hodnoty aktív (22 miliónov eur) a zadĺženosti je nízky (10 %), ale aktíva letiska sú hlavne pozemky, čo vo vyplácaní dlhov moc nepomôže.

Štedré odmeny pre manažment

Ako to už pri verejných podnikoch často býva, nad činnosťou manažmentu letiska visí otáznik veľký ako Brno. Podľa medializovaných informácií mal manažment na pomery regionálnych letísk veľmi štedro nastavené odmeny. Na tých im letisko dlhuje už 600 000 eur a mnohí za tým videli tlak na konkurz, skombinovaný so záujmom o pozemky, zaujímavými úvermi od fyzických osôb, či od známych veľkopodnikateľov. Dopravcovia

vraj dokonca narážali na nechť manažmentu spolupracovať na nových príležitostiach. Takéto vyjadrenie priamo od dopravcu som nezachytil, v mútnej vode čoraz politickejšieho boja na piešťanskej radnici aj mimo nej je už ťažké odlíšiť pravdu a fámy. Jednoducho klasika správy majetku vo verejnom vlastníctve, tu by sme mohli komentár skončiť. Ale dôležité je upozorniť na ešte jeden faktor, ktorý sprevádza verejné podniky v ich ekonomickom živote.

Ako mnoho iných biznisov, aj piešťanské letisko zažilo tzv. kreatívnu deštrukciu – zmenu podmienok, ktorej musí čeliť každé podnikanie. Odišla armáda a letecký biznis sa zmenil. Prilákať nielen pravidelnú, ale aj charterovú osobnú dopravu na maličké letisko, keď 45 minút pohodlnou jazdou po diaľnici je Bratislavské letisko (v medzinárodných meradlách takisto maličké regionálne letisko) a ďalších 40 minút je medzinárodný gigant Schwechat, je ako prilákať Queen Mary II na Sĺňavu.

Pokračovať v súčasnej činnosti letiska je definíciou plytvania, ročným hádzaním pol milióna eur kanála. Pol milióna eur, ktoré nepadajú z neba a ktoré mohli byť využité oveľa lepšie. Ak chce byť krajina, región, či mesto bohaté, musí si zadeliť priority. „Nostalgalia“, či „prestíž“ sú v tom momente voči zdravotníctvu, či školám v nevýhode. Svet sa

mení, a niekedy staré musí odísť, aby uvoľnilo miesto novému.

Návod k prežitiu

Je však táto smrť letiska nevyhnutná? To nemôžeme vidieť. Špecializácia a trhové výklenky umožňujú v tieni gigantov prežiť aj menším. Návod k prežitiu sa však nedá vyčítať zo žiadnej učebnice. Je výsledkom procesu podnikateľského objavovania. Piešťanské letisko je smutným príkladom toho, ako pri verejnom vlastníctve firiem zúfalo chýba podnikateľské objavovanie nových príležitostí. Treba skombinovať financie, nápad, ochotu a kompetentnosť zrealizovať ho, prijať na svoje plecia riziko, a vôľu učiť sa od svojich zákazníkov a konkurentov. Správnym namiešaním týchto ingrediencií sa niekedy, áno – len niekedy, podarí uspieť. Napríklad súkromný investor chce pražské Vodochody zmeniť na sekundárne letisko pre vyťaženu Ružň, Bratislava to sotva v blízkej budúcnosti bude potrebovať. Výzvou môže byť aj hluk, keďže piešťanské letisko sa prakticky dotýka obytných zón (minulý rok sa tam len pár dní trénovali vzlety 737 a obyvatelia sa sťažovali na hluk). Ale každý problém sa dá inováciou prekonať.

Problém je, že vo verejne vlastnených podnikoch sa takýto mix dosiahnuť nedá prakticky nikdy. Na vysokej úrovni sa dá spaľovanie peňazí daňovníkov v stratových podnikoch

zakryť perinou „všeobecného záujmu“. Pri letisku pre okresné 29-tisícové mesto to ide dosť ťažko. Niekedy pomôže presun kompetencií zo štátnej na regionálnu úroveň. V slovenskej realite sú však regióny prakticky bezmocné a odkázané na milosť a nemilosť hradného vrchu. Aj Karlovarské letisko (vlastnené krajom) má čo robiť, aby prežilo z roka na rok, a to obsluhuje kúpeľné mesto s 8x väčšou návštevnosťou ako Piešťany.

Z rodinného striebra – hrdza

Samotné bratislavské letisko prišlo po zmene vlády v roku 2006 o investora, ktorý z neho mohol urobiť menšiu sestru Schwechatu. Tá istá (skoro) vláda dnes dúfa, že o letisko budú mať záujem Číňania. Podobne železničné Cargo sa mohlo predať za pol miliardy eur, rok na to prišla kríza a z „rodinného striebra“ sa stala rodinná „hrdza“. Pár rokov na to sa z neho rozpredávajú aspoň vozne, aby sa celá firma nezosypala na mieste.

Jedinou dlhodobou nádejou letiska je privatizácia. Ak neviete vysloviť toto slovo, pokojne použite synonymum ako „dlhodobý prenájom“ či „získanie strategického partnera“. Malo tak byť už dávno.

To by možno pomohlo objaviť zmysel jeho existencie.

Aktuality.sk, 2.12.2016

Porovnanie

Môžu si firmy dovoliť vyššie mzdy?

Výška miezd na Slovensku je nevysychajúcim zdrojom šľavnatých diskusií. Podobne ako v športe, aj tu sa ľudia radi porovnávajú s víťazmi, hoci tí sú z úplne inej ligy. Teda slovenské mzdy so mzdami v západných krajinách a nie s krajinami bývalého východného bloku, s ktorými máme podstatne viac ekonomického dedičstva. Porovnanie s ukrajinskými, moldavskými či bulharskými platmi by dosť narušilo celkovo pesimistický tón diskusie.

Je to však svojim spôsobom dobre. Od života treba chcieť viac, to je jednou z podmienok pokroku. Pri hľadaní bohatších zajtrajškov by ale bolo vhodné neurobiť tie isté chyby, ktoré nám pred 70 rokmi zabezpečili miestenku v klube lúzrov, teda krajín s výrazne nižšími mzdami a životným štandardom.

Jednou z tých chýb je hľadanie triedneho nepriateľa v podnikateľoch. Bežný človek sa príliš (vlastne vôbec) nevyzná v podnikových financiách. Keď v televízii začuje správu o miliónových ziskoch tej či onej firmy, chýba mu už len jeden malý krôčik k záveru: prečo firmy aspoň časť týchto miliónov nedoprajú svojim zamestnancom?

Spravme si teda také malé cvičenie. V nasledujúcej tabuľke je 7 firiem, ktoré patria medzi 15 najväčších zamestnávateľov na Slovensku. Do mixu som sa snažil dať rôz-

ne typy firiem s rôznymi úrovňami miezd – je tam štátny podnik, oceliareň, centrum zdieľaných služieb, aj maloobchod a banka.

Údaje sú za rok 2014, (časť z nich vypočítali na ako-investovat.sk).

	Počet zamestnancov	Ročný náklad na zamestnanca	Čistá mesačná mzda	Zisk 2014
S. Pošta	13 652	8 102 €	420€	4 232 000 €
U.S.Steel	10 368	19 161 €	888€	57 093 000 €
TESCO	9 997	8 633 €	439€	-44 283 000 €
VW	9 959	25 034 €	1143€	124 249 000 €
INA Skalica	4 770	14 546 €	690€	9 751 000 €
IBM	4 256	19 130 €	887€	6 030 336 €
S.sporiteľňa	3 820	20 978 €	967€	181 477 000 €

S výnimkou TESCO sú všetky spoločnosti viac-menej v uspokojivom zisku. Pokus prvý – zvýšime mesačný náklad na zamestnanca o 100 eur. To znamená, že v peňaženke

zamestnancov vďaka 35%-45% daňovo-odvodovej záťaži pribudne zhruba 55-65 eur mesačne. Čo sa stane so ziskami?

	Zvýšenie nákladov o 100 eur	Alternatívny zisk	Zmena
S. Pošta	16 382 400 €	-12 150 400 €	-387%
U.S.Steel	12 441 600 €	44 651 400 €	-22%
TESCO	11 996 400 €	-56 279 400 €	-27%
VW	11 950 800 €	112 298 200 €	-10%
INA Skalica	5 724 000 €	4 027 000 €	-59%
IBM	5 107 200 €	923 136 €	-85%
S.sporiteľňa	4 584 000 €	176 893 000 €	-3%

Medzi firmy v strate sa zrazu prepada ďalšia (Slovenská Pošta), a to pomerne výrazne. IBM sa prepadá na hranu ziskovosti. Skúsme to inak. Miesto pevnej sumy zvýšime mzdové náklady relatívne, každej firme o 20%. To znamená, že každý zamestnanec dostane čistú mzdu vyššiu o zhruba 19% (s vyšším platom sa pomaly posúva hore aj výška marginálneho zdanenia, preto čistá mzda nestúpne o celých 20%). Pre zamestnanca príjemné, ale zase žiadna životná revolúcia. Čo sa stane s firmami? (vpravo)

Zrazu máme stratové firmy už štyri. Pri použití dát z roku 2013, alebo 2015 by ich bolo možno päť, alebo dve – to je jedno. Podstatná je pointa. Tá sa skladá z niekoľkých argumentov:

- Mzdy zamestnancov generujú pomerne značnú časť nákladov a ovplyvňujú hospodárenie firiem. Aj malý nárast mzdy znamená desiatky miliónov eur nových nákladov.

- Firmy s väčším podielom kapitálu (strojov) majú lepší „nárazník“ – ak je výrobnou jednotkou človekstroj, a nie len človek (ako je napr. na pošte, či v obchode), nemeniace sa náklady na kapitálovú zložku (stroj) znižujú celkový efekt rastu nákladov na ľudskú zložku (zamestnanca). Práve toto sú ale firmy, kde podiel miezd na produkte je pomerne nízky.

- Banky sú extrémnym prípadom. Pre ich dobré výsledky je kľúčová najmä cena kapitálu a nákladovosť rizika.

- Firmy s podpriemernými mzdami sú oveľa citlivejšie na rast miezd v absolútnych hodnotách. Dodatočných 100 eur na zamestnanca spôsobí oveľa väčšiu zmenu nákladov ako vo firmách s vyššími mzdami, tým skôr, ak sú orientované na služby (viď predchádzajúci bod).

Prípadom, že zisk neslúži len na dividen-

	Zvýšenie nákladov o 20% eur	Alternatívny zisk	Zmena
S. Pošta	22 121 701 €	-17 889 701 €	-523%
U.S.Steel	39 732 250 €	17 360 750 €	-70%
TESCO	17 260 820 €	-61 543 820 €	-39%
VW	49 862 721 €	74 386 279 €	-40%
INA Skalica	13 876 884 €	-4 125 884 €	-142%
IBM	16 283 456 €	-10 253 120 €	-270%
S.sporiteľňa	16 027 192 €	165 449 808 €	-9%

dové masenie vreciek akcionárov (hoci bez toho by sa vytratila motivácia firmy vôbec budovať), ale jeho značná časť je využitá na investície a rozvoj firmy (a samozrejme na dane) a je tak nevyhnutný pre dlhodobú existenciu firmy.

Zatiaľ dosť pesimistické, čo povieť? Sú zamestnanci v TESCO či na pošte naveky odsúdení na 400-eurové čisté mzdy? Nie sme na tomto svete dva mesiace a prežitá skúsenosť nám ukazuje, že zase také zlé to nie je – mzdy v ostatnej dekáde na slovenské pomery celkom slušne rástli. Nezavisí to však od vôle podnikateľa s cylindrom odmeňovať svojich zamestnancov, ale od jeho úspešnosti a od úspešnosti jeho konkurentov na trhu. Ako firmy rastú, zvyšujú svoj zisk. Zároveň však mzdami musia súperiť o zamestnancov. Čím viac konkurentov, tým viac z toho rastúceho zisku musí podnikateľ pre zamestnancov odkrojiť. Tým rastú aj mzdy. TESCO dáva zamestnancom polovičné mzdy oproti IBM, neznamená to však, že jeho zisky by boli dvojnásobné. O svojich zamestnancov totiž súperí v úplne inom ringu ako IBM.

Môže štát urobiť niečo iné, ako je dlhodobý a politicky bolestivý proces zlepšovania podnikateľského prostredia, ktoré pomôže väčšiemu počtu firiem rásť rýchlejšie a agresívnejšie bojovať o svojich zamestnancov

mzdami?

Môže. Štát má moc prakticky cez noc zvýšiť mzdy až po hranicu 30-50%. Teda o to, čo vyberie na daniach a odvodoch. Nebudeme si naivne maľovať krajinu, kde sa nezdaňuje mzda a neexistujú odvody. To nie je a nebude. Ale vláda má vďaka rastúcemu výberu daní a odvodov v roku 2016 k dispozícii o 4 100 000 000 eur viac, ako mala v roku 2012.

Zhruba miliardu z toho musela dať na dôchodky, kvôli rastúcemu počtu dôchodcov a zvyšujúcim sa dôchodkom. Ak by tie ostávali 3 miliardy eur, ktoré má v roku 2016 navyše oproti roku 2012, použila na zníženie daní a odvodov, priemerný pracujúci (kategória zahŕňajúca aj živnostníkov) by mal v peňaženke o 104 eur mesačne viac. Vláda by mohla to zníženie rozdeliť plošne, alebo by mohla pomôcť práve tým najslabším skupinám, napríklad cez zavedenie odpočítateľnej položky na sociálne odvody. Nebola by to žiadna fiškálna revolúcia, len by sa verejné výdaje s výnimkou dôchodkov vrátili na úroveň roka 2012. Ak ma pamäť neklame, v roku 2012 slovenské veci verejné (ne)fungovali zhruba tak isto, ako dnes. Skúsme sa teda pri hľadaní vinníkov nízkych miezd, pozrieť aj smerom na hradný kopec.

Aj slovenskú vládu možno pochváliť

Róbert Chovanculiak

Nestáva sa často, aby sme pochválili vládu. Spravidla totiž nie je za čo. Tentoraz však musíme spraviť výnimku. Vlády po celom svete sa predbiehajú v tom, ako rýchlejšie zakázať alebo obmedziť fungovanie zdieľanej ekonomiky. Slovenská vláda však svojím pasívnym prístupom k zdieľanej ekonomike umožnila fungovať trhovým silám, a to prinieslo prvé ovocie.

Do Bratislavy prichádza nový konkurent existujúcich platforiem zdieľanej ekonomiky v oblasti prepravy. Ide o estónsku spoločnosť Taxify.

Ako to už býva, môžeme očakávať, že konkurenčný boj o zákazníkov vyústi do nižších cien jazdného, a zároveň konkurenčný boj o vodičov áut vyústi do lepších zárobkov. Ako sa dá také niečo dokázať? Jednoducho, konkurenčná platforma si napríklad môže zapý-

tať menšiu províziu za svoje služby alebo vytvoriť kvalitnejší algoritmus spájania vodičov so zákazníkmi. Aj keď bolo veľa ľudí skeptických, konkurencia môže fungovať výborne aj v biznise platforiem.



Konkurencia zvykne tlačiť nielen na ceny a zárobky, ale aj na inovácie. Taxify napríklad v zahraničí umožňuje zákazníkovi platiť za jazdu kreditom alebo paušálom od telefónneho operátora. Pre vodičov naopak

ponúka okrem vyšších odmien aj špeciálne bonusy a príplatky za to, že sú online počas víkendov. Ak chce platforma získať vodičov, musí im ponúknuť kvalitný servis a dostatočnú odmenu. Čím viac platforiem, tým lepšie pre poskytovateľov služieb a aj zákazníkov.

Úvahy o možnosti vzniku monopolu v zdieľanej ekonomike tak ostávajú maximálne teoretickými poučkami v učebniciach pre študentov.

Výhodou zdieľanej ekonomiky sú prakticky nulové náklady presedlania z jednej platformy na druhú. Či dokonca môžete byť zároveň zaregistrovaný na viacerých platformách naraz. Ak dnes najlepší obchod ponúka jedna, zajtra to môže byť druhá. A váš prechod ku konkurencii bude stať len pár klikov.

To je aj dôvod, prečo sme už niekoľkokrát upozorňovali na nebezpečnosť prístupu



„najsôr strieľajme a potom sa pýtajme“ mnohých vlád vo svete. Ťažko sa totiž objaví konkurent v situácii, keď je existujúca platforma zdieľanej ekonomiky prenasledovaná verejnými inštitúciami, sú jej dávane pokuty a jej predstavitelia sú zatváraní do väzenia.

Takéto prostredie vytvára vysoké náklady vstupu do odvetvia a umožňuje prežiť maximálne tak už existujúcej platforme, ktorá má dostatok zdrojov na kvalitných právnikov a lobistov.

Toto však nebol prípad Slovenska. A tak sa môžu jeho obyvatelia tešiť z benefitov voľnej konkurencie.

Denník N, 9.12.2016

Cena štátu

Deficit

Od 13. decembra funguje verejná správa na dlh. Na skoro trojtýždenne fungovanie škôl, nemocníc, policajných staníc na celom Slovensku si vláda musí požičať 1,5 miliardy eur. To vychádza na jedného občana 280 eur. Tieto peniaze si musí vláda požičať na finančných trhoch, kde tento rok zaplatila viac ako 1 miliardu na úrokoch z celkového verejného dlhu.

Obdobná situácia sa bude opakovať pravdepodobne aj budúci rok. A to aj napriek tomu, že ešte pred 18 mesiacmi vláda plánovala vyrovnaný rozpočet na rok 2017. Dnes však

už rozpočtuje deficit vo výške jednej miliardy eur. Pričom medzičasom vzrástol odhad výberu daní a odvodov štátu na rok 2017 o jednu miliardu. Pribudlo 123 000 nových pracovných miest. Znížil sa aj odhad inflácie na rok 2017 z 1,8 % na 0,9 %, čo spomalí rast výdavkov na prevádzku a odhad úrokov na štátne dlhopisy poklesol o 0,5 až 1 percentuálny bod. Taktiež poklesol počet poberteľov dávky v hmotnej núdzi o 30-tisíc. Aj napriek tomuto všetkému bude deficit vo výške 1 miliardy. Vláda tak minie o 2 miliardy viac, ako plánovala rok a pol dozadu.

Do kompletného obrázku je potrebné zapo-

čítať ešte viac ako 200 miliónov eur navyše, ktoré vláda získa zavádzaním nových daní a poplatkov. Zvýši sa daň z tabaku, hazardu, neživotného poistenia, poplatky za registráciu automobilu a špeciálne odvody regulovaných odvetví a vybraných inštitúcií. Toto všetko prispeje k rastu ceny štátu na Slovensku. Viac zdrojov ide na dôchodky, zvyšovanie plátov vo verejnom sektore, financovanie stimulov pre zahraničných investorov alebo stavanie diaľnic.

www.cenastatu.sk

Výdavky štátu

Dotácie pre cestovný ruch

Štát dotuje množstvo aktivít. Najčastejšie sú v médiách spomínané dotácie do poľnohospodárstva, prípadne dotovanie veľkých zamestnávateľov, ktorí sľubujú vytvorenie pracovných miest. Slovenský štát však dotuje aj cestovný ruch. Minulý rok bolo v rámci zákona o podpore cestovného ruchu poskytnutých len v rámci Ministerstva dopravy 4,3 milióna eur. Tieto peniaze si rozdelilo 35 organizácií. Okrem toho malo Ministerstvo hospodárstva výdavky 6,5 milióna eur na rozvoj informačných služieb cestovného ruchu a prezentácie regiónov a Slovenska

Väčšina dotácií z Ministerstva dopravy (4,05

mil. eur) išla na bežné výdavky. Najvýznamnejšie dotácie smerovali do oblasti marketingu a propagácie cestovného ruchu a účasti na veľtrhoch a výstavách, workshopoch a prezentáciách. Taktiež na nové tituly a vytlačenie propagačných a informačných materiálov aj s jazykovými mutáciami, mediálne kampane a úpravu webových stránok organizácií.

V rámci kapitálových výdavkov boli prostriedky (0,26 mil. eur) použité najmä na informačné a orientačné tabule pre turistov a cykloturistov, dotykové informačné zariadenia, aktualizáciu web stránok organizácií, vypracovanie projektovej dokumentácie k

informačnému značeniu a výstavbe turistických chodníkov a náučných chodníkov.

Okrem toho však časť zdrojov smerovala aj na byrokráciu spojenú so samotným dotovaním cestovného ruchu. Na administráciu samotného programu išli prostriedky v sume 165 tis. eur. Okrem iného sa z nich financovalo napr. vypracovanie analýzy kvality služieb sektoru cestovného ruchu, vypracovanie národného štandardu kvality služieb a vypracovanie štúdie testovania komunikačných posolstiev, či štúdie Konkurencieschopnosť lyžiarskych stredísk a ich využitie v období mimo lyžiarskej sezóny.

Svet sa mení, musia sa aj hudobníci

Róbert Chovanculiak



Pred dvesto rokmi mal priemerný človek šancu vypočuť si svoju obľúbenú skladbu od hudobníka možno raz za život (ak mal šťastie). Pred dvadsiatimi rokmi si mohol kúpiť kompaktný disk a vypočuť si skladbu kedykoľvek mal chuť. Posledné dva roky už nepotrebuje nič, len internet.

S technologickou zmenou sa tak menil aj vzťah „hudobník – poslucháč“. Pred dvesto rokmi bol potrebný fyzický kontakt a k službe poskytovanej hudobníkmi mali prístup len tí, ktorým to bolo dovolené alebo si zaplatili. Čierni pasažieri mali smolu. Pred dvadsiatimi rokmi už stačil len obchodný vzťah sprostredkovaný cez vydavateľstvo. Hudobníka ste nemuseli fyzicky stretnúť, ale mali ste k dispozícii jeho fyzický produkt. Dnes už hudobníka a poslucháča nemusí spájať nič. A to sa mnohým hudobníkom samozrejme ne-

páči. Mnohí sú totiž presvedčení o tom, že bez kontaktu strácajú aj možnosť zárobku.

Prechod medzi druhou a treťou fázou je najlepšie ukázať na číslach. Ešte v roku 1996 mal hudobný priemysel hodnotu 60 miliárd dolárov. Bola to zlatá doba vydavateľstiev. S novými technológiami a internetom však začal tento priemysel upadať a v roku 2014 dosiahol hodnotu 15 miliárd dolárov. Teda 4 krát menej! A to už sú v číslach za rok 2014 zahrnuté nové služby ako iTunes obchod alebo Spotify a ostatní online distribútori. Prepad hudobného priemyslu posledných rokov je tak neoddiskutovateľný fakt.

Nové technológie a hudba

A umelci s odpoveďou na seba nenechali dlho čakať. Najnovšie sa tento rok skupina 200 svetových umelcov (medzi nimi napr.

aj Taylor Swift) spojila, aby sa spolu vytvorili kampaň namierenú proti YouTube, ktorý podľa nich sprístupňuje hudobným fanúšikom až príliš veľa hudby zadarmo. Bez ohľadu na to, ako to s ich požiadavkou na zmenu autorského práva dopadne, je už dnes jasné, že online streamovanie hudby tu s nami ostane a navyše bude rásť. Za posledný rok sa zdvojnásobil počet pesničiek prehratých cez online streaming na 172,4 miliárd ročne.

Aj napriek tomuto rýchlemu rastu prehrávania cez online servery priniesli tieto otvorené prehrávacie platformy pre umelcov „len“ štvrtinové príjmy (0,6 mld. dolárov) v porovnaní s príjmami z poplatných služieb (2,3 mld. dolárov), kde patrí napr. Spotify.

YouTube tak stojí medzi dvoma mlynskými kolesami. Na jednej strane sú hudobníci, ktorí by radi videli väčší podiel na príjmoch

YouTube a viac vynucovania autorských práv. Na druhej strane sú klasickí používatelia, ktorým už dnes YouTube odstraňuje zvuk z videí, kde je zvuková stopa porušujúca niekoho autorské práva.

Ako celkom zaujímavé riešenie sa javí nová možnosť na YouTube, ktorá umožňuje nahrávať video, ktoré je „monetized by claimant“. To znamená, že autor videa môže použiť vo svojom videu zvukovú stopu, na ktorú existujú autorské práva, ale vzdáva sa všetkých výnosov, ktoré zarobí video na reklame, v prospech vlastníka pesničky. Týmto spôsobom ostane ovca celá (bežný človek má vo videu hudbu, ktorá sa mu páči) aj vlk sýty (hudobník zarába na šírení jeho hudby).

Vývoj hudby a jej ceny

Ďalšou výhodou príchodu moderných technológií pre hudobníkov je nepochybne zvýšenie ich podielu na celkových tržbách z hudby. V dobe kompaktných diskov mal síce hudobný priemysel niekoľko krát väčší objem, ale hudobník mal z neho len malý podiel.

V roku 1983 sa iba približne 8 % z ceny vinylového albumu ušlo priamo hudobníkovi. Zvyšok si rozdelili nahrávacie spoločnosti a distribútori. Keď sa na scéne objavili CDčka, hudobníci z ich predajnej ceny videli menej ako 5 %. Postupne sa tento podiel v roku 2002 vyšplhal na 10 %. Avšak vďaka príchodu možnosti predaja hudby online, ktoré pomohlo znížiť náklady na balenie a distribúciu, sa dostali hudobníci až na 14 % až 17 %. Toto je efekt, na ktorý nesmieme zabudnúť, keď hodnotíme vplyv moderných technológií na hudobný priemysel.

Celkovo je však pomerne ťažké porovnať vývoj cien a výnosov rôznych technologických spôsobov ako komercializovať hudbu. V roku 1889 v San Franciscu otvorili prvý salón s fonografom, kde ste si mohli vypočuť pesničku za jeden nikel (v dnešných cenách 1,30 dolára). Keď o pár rokov neskôr začal Thomas Edison predávať voskové valce s na-

hranou hudbou pre domáce počúvanie, stála každá dvojminútová nahrávka 50 centov (dnešných 14 dolárov). Rovnakú cenu mali aj nosiče pre prvé gramofóny nemeckého vynálezcu Emila Berlinerera. Neskôr, po II. svetovej vojne, prebiehal konkurenčný boj medzi 12 a 7 palcovými platňami, pričom ich cena sa pohybovala od 99 centov (dnešných 8,94 dolárov) do 6,45 dolárov (58,23 dolárov). V osemdesiatych rokoch to boli kazety za cenu už dnešných 16 dolárov a v neskôr v roku 1992 ich predajom prekonal CD za asi 19 dolárov.

Môžeme sa pozrieť na vývoj cien aj trochu inak. Bez ohľadu na technológie a len cez



prizmu ceny albumov. V roku 1974 stál priemerný album 24,50 dolára, o desať rokov neskôr 16,50 dolárov; v roku 1994 vzrástla cena na 17,98 dolárov; vrchol dosiahla v roku 2004 a to 18,42 dolárov. Odvtedy klesla cena na 14,97 dolárov v roku 2009 a 11,97 dolárov v roku 2014. Pointou je, že samotné nosiče ako zdroj príjmov hudobníkov pomaly ale isto strácajú na dôležitosť.

Dva typy reakcií na Slovensku

Spomínaný prepád hudobného priemyslu a ceny albumov dosiahol aj umelcov na Slovensku. Ich reakcie môžeme vo všeobecnosti rozdeliť do dvoch kategórií. Jedni sa spoliehali na štát a jeho zákony, tí druhí na svoju šikovnosť a moderné technológie.

Zástupcovia tých prvých pretlačili minulý rok v zákonodarnom zbore nový autorský zákon. Na jeho základe sa zvýšila a rozšírila „hudobná“ daň na rôzne zariadenia, ktoré by už len potenciálne mohli niesť hudobné stopy. Hudobná daň sa tak od 1.1. 2016 týka mobilného telefónu (0,7 % z jeho ceny), tabletu (0,6 %), kamery (1 %), fotoaparátu (0,35 %), či tlačiarne, skeneru alebo smart TV (3 %). Ak si tak dnes kúpite televízor v hodnote 600 eur, v tejto cene zaplatíte 120 eur na DPH a ďalších 18 eur na poplatkoch za autorské práva.

Z ekonomického pohľadu nejde o nič iné, ako zvyšovanie nepriamych daní. Na rozdiel

od DPH však nepoputujú tieto dane do štátneho rozpočtu, ale ich príjemcami sú kvázi súkromné organizácie, tzv. organizácie kolektívnej správy autorských práv ako napríklad SOZA, LITA a pod. Tieto následne podľa rôznych kľúčov alokujú vyzbieranú daň medzi svojich registrovaných autorov ako tzv. „náhradu autorskej odmeny“. Ak by ste sa chceli dopátrať, koľko eur z vašich peňazí dostala tá, alebo oná kapela či spevák, tak ste bez šance. Tieto informácie totiž nie sú dostupné.

Obhajcovia existencie organizácií ako SOZA a ich činností argumentujú tým, že nové technoló-

gie a hlavne internet uľahčili nielen legálne kopírovanie (voči ktorému je postavený nový autorský zákon), ale obchádzanie celých zákonov o právach duševného vlastníctva. Inak povedané, rozšíril sa problém nelegálneho sťahovania a pirátstva. Využitie štátneho monopolu na získanie „zaslúženej“ odmeny môže byť síce lákavé, ale zároveň však vytvára neistotu a náklady do budúcnosti.

Ako sme svedkami v prípade tohto zákona, je ťažké určiť mieru „tej správnej výšky odmeny“ a predovšetkým predpovedať ich vývoj do budúcnosti – kto zaručí, že organizácie si neprelobojú o pár rokov novelu s navýšenými odmenami? Je veľmi ťažké odolať pokušeniu hýbať s desatinnou čiarkou, ak ide o milióny eur.

Pritom však existujú umelci, ktorí nezobrali príchod informačných technológií a internetu ako ohrozenie, ale ako príležitosť. Ide o spomínanú druhú skupinu umelcov. Napríklad v hip hopovej komunite čelia umelci rovnakému problému s (ne)ochotou poslucháčov kupovať si originálne nosiče. Navyše sa hip hop vzhľadom na jeho špecifický obsah nemôže spoliehať na hranosť v rádiách a následne tantiémy zo SOZA. Títo interpreti majú preto všetky dôvody hľadať alternatívne riešenia ako premeniť svoj talent a hudbu na zisk.

Raperi využili samotný internet a nové tech-

d'akujeme sme.sk

Radi by sme vám dali do pozornosti jednoduchú možnosť ako môžete **podporiť aktivity INESS**, medzi ktoré patrí napríklad aj projekt **Cena štátu** či vydávanie mesačníka **Market Finesse**.

Môžete tak urobiť zo svojho domova či kancelárie jednoducho cez darovací portál dakujeme.sme.sk. Postup je veľmi jednoduchý a časovo nenáročný.

Priamy link je uvedený nižšie. Za vašu podporu, bez ktorej by naše aktivity nebolo možné realizovať, vám vopred ďakujeme!

<http://dakujeme.sme.sk/organizacia/33/iness-institut-ekonomickych-a-spolocenskych-analyz>

nológie vo svoj prospech. Začali na svojich profiloch na sociálnych sieťach a na koncertoch ponúkať originálne veci na predaj (trička, mikiny, šiltovky, okuliare, energetické nápoje atď.) viažuce sa na samotných interpretov (potlače s ich menami, textami, alebo názvami pesničiek). Takéto predmety sa ukázali ako vysoko efektívny spôsob speňaženia hudby. Majú totižto dve dôležité vlastnosti: 1) hodnota, ktorú im pripisujú fanúšikovia, je často oveľa väčšia ako hraničné náklady na ich produkciu, existuje tu teda pomerne ziskový priestor a 2) tieto predmety - na rozdiel od predaja hudobných stôp -

nie je možné bezplatne stiahnuť, neexistuje teda pri nich problém čierneho pasažierstva ako pri predaji zvukových nosičov.

Jeden z najúspešnejších prevádzkovateľov tohto obchodného modelu na Slovensku, Rytmus, sa netají svojimi úspechmi v tejto oblasti podnikania. Najviac sa preslávila kolekcia mikín s nápisom JBMNT, na ktorej podľa vlastných slov zarobil stotisíce eur. A okamžite ho nasledovalo množstvo jeho kolegov z brandže. Dnes existuje špecializovaný web s názvom RukaHore, ktorého eshop má na Facebooku 132 tisíc fanúšikov a predáva produkty od 110 interpretov. Svoje

okuliare, ruksaky, zimné topánky, či kryty na mobil tam predávajú všetci od Majka Spirita, cez Samuela Tomčeka, až po underground raperov ako Moloch Vlavo.

Všetci títo hudobníci sa tak naučili zarabať na svojej hudbe aj v prostredí, v ktorom sa autorské práva stávajú nevymožiteľným reliktom a legislatíva im prostredníctvom zákonov nedokáže zabezpečiť pravidelný príjem.

Nový Popular, číslo 3/2016

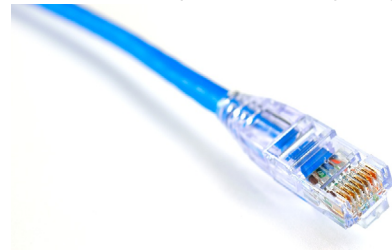
Plytvanie

Internet do škôl

Vo verejnej diskusii ohľadom školstva na Slovensku je dnes len málo kto ochotný oponovať požiadavkám na navýšenie zdrojov. Ani tomuto rezortu sa však nevyhýbajú problémy s plytvaním a neefektívnym využívaním zdrojov.

Minulý rok malo Metodicko-pedagogické centrum vyplatiť až pol milióna eur na podvodný účet. Keď sa prípad prevalil, bol prepustený zamestnanec, ktorý faktúru vyplatil. Nakoniec sa peniaze vrátili a boli vyplatené firme Kvant, ktorá dodávala na školy tzv. socializačné balíčky pre deti z marginalizovaných rómskych komunít.

Iný prípad plytvania je stále aktuálny. Ide o obstarávanie internetu do škôl. Štát sa najskôr rozhodol vypísať súťaž na jedného dodávateľa internetu pre celé územie Slovenska. Projekt sa volá Edunet_SK. Zákazka mala stať najviac 81 miliónov eur. Kritériom na hodnotenie ponúk mala byť najnižšia



cena garantovaná na štyri roky. Verejné obstarávanie sa malo uskutočniť najskôr v januári, potom v marci, ale dodnes ešte nie je k dispozícii výsledok.

Ministerstvo stále analyzuje ponuky 4 uchádzačov. Medzičasom však muselo ministerstvo predĺžiť existujúcu zmluvu so Slovak Telekomom dodatkom za 5,4 milióna eur ročne. A to z toho dôvodu, že nebolo schopné splniť termíny na vyhodnotenie súťaže, o ktorých vedelo dlho dopredu. Aliancia Fair-play považuje tento dodatok za nezákonný a preto podala podnet na Úrad pre verejné obstarávanie. Problémy s efektívnym využívaním verejných zdrojov tak neobchádzajú ani rezort školstva.

Zachráňa nás behaviorálni ekonómovia?

František Muránsky



V posledných desaťročiach narastá popularita behaviorálnych psychológov, ktorí ovplyvňujú aj iné odbory, predovšetkým však ekonómiu. Ich výskumy spochybňujú prevládajúcu dominantnú ekonomickú teóriu homo economicus, ktorú vypracovali klasickí a neoklasickí ekonómovia v 19. a 20. storočí. Podľa nej sa každý človek rozhoduje prevažne racionálne a je konzistentný vo svojich preferenciách. Behaviorálni psychológovia A. Tversky, D. Kahneman, D. Ariely, M. Piattelli-Palmarini od 70. rokov na množstve výskumov preukázali, že naša myseľ nie je presná a prekvapivo často podlieha rôznym skresleniam, hľadá rôzne skratky a dopúšťa sa niekedy až školských omylov.

Prielom pre behaviorálnu ekonomiu nastal po tom, ako v roku 2002 dostal D. Kahneman Nobelovu cenu za ekonomiu a neskôr v roku 2009 sa kniha Nudge (Štuch) od C.S. Sunsteina a R. Thaleru stala svetovým bestsellerom. Po vydaní knihy obaja autori začali pracovať pre mnohé vlády, medzi inými dánsku, francúzsku, britskú, či vládu USA, ktoré im zverovali rôzne úlohy, ako zlepšiť kvalitu vládnych služieb.

Ľudia a ekoni

Jedným zo základných pilierov behaviorálnej

ekonómie je rozdelenie nás ľudí do dvoch kategórií, a to ekonov a bežných ľudí, niekedy familiárne nazývaných pán Spock a Homer Simpson.

Bežní ľudia sa podľa nich v rámci svojho rozhodovania a tvorby úsudkov dopúšťajú rôznych skreslení, omylov a skratiek v podobe primingu, WYSIATI (čo vidíš je všetko, čo je), rámcovania, pohľadu zvnútra alebo zvratov v preferenciách.

Naopak ekoni sa rozhodujú konzistentne a v rámci ich formovania úsudku postupujú prísne podľa formálnych logických postupov. Podľa R. Thaleru niežeby sa ekoni nemohli myliť, avšak nedopúšťajú sa systematických chýb a nepodliehajú rôznym formám skreslenia.

Výraz racionálny má rôzne interpretácie, často sa tento výraz spája s významom byť sebecký, nepodliehajúci emóciám či sledujúci len vlastný záujem. Väčšina behaviorálnych psychológov, ako napríklad D. Kahneman a A. Tverský, ho v knihe Myslenie rýchle a pomalé používajú predovšetkým v matematicko-logickom zmysle.

Evolučná psychológia verus behaviorálna ekonómia

Behaviorálni psychológovia si ešte v 70. ro-

koch všimli, že racionálny človek sa pri otázkach reflektujúcich riešenie úloh v bežnom živote, v ktorých človek nepotrebuje špeciálne znalosti trigonometrie, diskretnej matematiky, lineárnej algebry či diferenciálnych rovníc, nechoval vôbec podľa predpokladov teórie racionálnej voľby. Respondenti opakovane prejavovali averziu voči strate alebo sa dopúšťali rôznych foriem heuristik.

Hlavnou výhradou evolučných psychológov tu, tu a tu k teóriám, ktoré vytvorili behaviorálni psychológovia je, že v nich abscentuje náš evolučný vývoj. Nie všetky chyby myslenia a procesov tvorby úsudku sú spôsobené našou neschopnosťou či lenivosťou. Problém skôr tkvie vo formulácii otázok, ktoré behavioristi vo svojich výskumoch používajú.

Matematika so svojimi disciplínami trigonometrie, výrokovej logiky, pravdepodobnosti, či obyčajného násobenia a delenia, ako ju poznáme zo školských lavíc, vznikla s evolučného pohľadu len nedávno. 99 % času života nášho vývoja sme prežili v malých skupinách živiakov sa lovom a zberom. Až prechod od lovecko - zberačského spôsobu života na farmárčenie vytvoril nový spôsob života, vyžadujúci nové znalosti a schopnosti. Vďaka poľnohospodárskym prebytkom,

rozsiahlejšiemu obrábaniu zeme a intenzívnejšiemu obchodu sa vynorili praktické potreby obchodníkov, majiteľov pôdy na komplexnejšie výpočty. V starovekom Egypte, Číne či Indii sa tak vtedajšie empirické pozorovania a merania začali prepisovať do podoby formálneho jazyka matematických vzorcov a definícií.

Náš mozog však milióny rokov riešil problémy spojené s rozoznávaním objektov, vytváraním nástrojov, snažil sa predvídať pohyb zvierat, trávil čas premýšľaním, ako získať partnera a nebol pripravovaný na riešenie abstraktných úloh. Vývojový psychológ David Geary tvrdí, že už malé deti bez tréningu sú schopné matematických znalostí. Dokážu určiť počet malých objektov, rozumieť vzťahom viac či menej, vedia pričítavať a odčítavať. Avšak schopnosť riešenia zložitejších matematických úloh ako delenie, násobenie, zlomky, odmocňovanie, práca s vyššími číslami či práca s väčším počtom čísel, musia získavať dlhotrvajúcim učením.

Výroková logika

Podľa evolučného psychológa Stevena Pinkera je typickou evolučnou novinkou výroková logika. Nie je odvodzovaná od konkrétnych javov. Pravdivosť jedného tvrdenia od druhého nezávisí od obsahu tvrdenia, ale jej formy. Ak P je pravda a $P \Rightarrow Q$ (implikuje Q), tak aj Q je pravda. Toto tvrdenie môžeme aplikovať nezávisle na rôzne konkrétne udalosti, napr. jednorozec je v záhrade, moje auto zožrali potkany atď.

Medzi najznámejšie úlohy spojné s výrokovou logikou, ktoré s obľubou používajú behaviorálni psychológovia, patrí Wasonov test. Psychológ Peter Wason bol k jej vytvoreniu inšpirovaný ideou filozofa Karla Poppera, teda dokazovania hypotézy založeného na jej falzifikácii.

Príklad: Máme štyri karty, také, kde každá karta má na líci písmeno a na rube číslo.

Otázka: Ktoré karty stačí otočiť, aby ste overili toto tvrdenie: „Ak je na líci karty D, na rube karty je číslo 3?“



Väčšina respondentov otočí karty D a 3. Správna odpoveď je však, že musíme otočiť karty D a 7. Táto úloha je typickým príkladom výrokovkej logiky $P \Rightarrow Q$. Výrok $P \Rightarrow Q$ neplatí, iba ak P je pravda a Q nepravda. Preto musíme otočiť kartu D, aby sme overili či na druhej strane je číslo 3. Avšak kartu s číslom 3 nemusíme otáčať, keďže v otázke sa nepýtame na to, či číslo 3 má na opačnej strane D. Naopak, karta s číslom 7 je kľúčová preto, že ak sa na jej druhej strane objaví D, tak vyššie uvedené tvrdenie neplatí. A nakoniec vôbec nie je potrebné otáčať kartou s písmenom F.

Ak ste správnu odpoveď nezistili nevadí, len okolo 10 % vysokoškolských študentov ju dokázalo vyriešiť. Keď predložili túto úlohu v rovnakom znení členom amazonského kmeňa Šiwiarov, tí v nej dokonca dosiahli 0 % úspešnosť. Tieto chabé výsledky Šiwiarov nedali spať antropológovi Larrymu Sugiyamovi a evolučným psychológom Johnovi Toobymu a Lede Cosmides. Podľa nich nebol problém u Šiwiarov, ale to, akým spôsobom bola otázka postavená. Preto preformulovali matematický tvar otázky do podoby, ktorá by lepšie zodpovedala problémom, ktorým čelili Šiwiari a naši predkovia tisícky rokov. Homo sapiens patrí medzi sociálnych primátov prevládajúcich rôzne formy recipročného správania. V rámci týchto skupín bolo preto dôležité identifikovať čiernych pasažierov, ktorí sa nedostatočne podieľali na živote skupiny. J. Tooby, L. Cosmides a L. Sugiyama prerozprávali Wasonov test do podoby, v ktorej musíme identifikovať podvodníka. Takto upravenú úlohu Šiwiari vyriešili s úspešnosťou dosahujúcou 83 % a prekonal tak aj študentov z Harvardu.

Pravdepodobnosť

Medzi najznámejšie a najkontroverznejšie úlohy patrí nepochybne Linda problém.

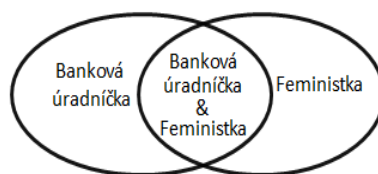
Príklad: Linda má tridsať jeden rokov, je slobodná a veľmi múdra. Vyštudovala filozofiu. Ako študentka sa intenzívne zaoberala otázkami diskriminácie a sociálnej spravodlivosti a tiež sa zúčastňovala protijadrových demonstrácií.

Ktorá z týchto dvoch alternatív je viac pravdepodobná?

A: Linda je banková úradníčka

B: Linda je banková úradníčka a je aktívna vo feministických organizáciách?

Vo výskumoch, ktoré urobili D. Kahneman a A. Tversky, 90 % respondentov označilo ako správnu odpoveď možnosť B. Pre väčšinu z nás vrátane mňa sa zdá logickejšia odpoveď B, teda, že Linda je feministická banková úradníčka. Avšak je nemožné, aby pravdepodobnosť vzniku dvoch javov bola väčšia, než vznik jedného. Tversky a Kahneman nazvali tento omyl mysle klam konjunkcie.



Profesor Gerd Gigerenzer z Max Planck inštitútu tvrdí, že by sme sa nemali vôbec čudovať, že takto položená úloha môže byť pre nás len ťažko riešiteľná. Teória pravdepodobnosti vznikla v 17. storočí a dodnes existuje viacero odlišných definícií a formulovania pravdepodobností. Jednou z nich je relatívna frekvencia javu. Tá vyjadruje pravdepodobnosť výskytu javu za dlhé obdo-

bie. Napríklad pravdepodobnosť, že minca padne na rovnakú stranu (hlavu) je 0,5, čo znamená, že zo sto padnutí na zem 50 krát padne na tú istú stranu (hlavu).

Druhá interpretácia pravdepodobnosti je subjektívna viera o vzniku určitého javu. Jej interpretácia je napríklad: Pravdepodobnosť, že minca padne na hlavu je 0,5. V škále medzi 0 a 1 vyjadruje vašu vieru, že v ďalšom hode padne jedna strana mince (napr. hlava) sa delí na polovicu medzi istotu, že sa to stane a istotu, že sa to nestane. Pre mnohých teoretických matematikov napríklad R. von Misesa, J. Neymana, E. Pearsona je takto definovaná pravdepodobnosť nezrozumiteľná a nespočítateľná.

Podľa G. Gigerenzera evolučné vplyvy na náš mozog spôsobili, že pravdepodobnosť je pre nás zrozumiteľnejšia v podobe relatívnej frekvencie javov za určité obdobie, než podoba subjektívnej viery vo výskyt javu, ako ju v prípade Lindy naformuloval D. Kahneman. Gerd Gigerenzer preto túto úlohu zostavil v matematicky rovnakých verziách do pravdepodobnosti vo forme relatívnej frekvencie javov.

Otázka: 100 žien zodpovedá vyššie uvedenému popisu Lindy. Koľko z nich je

A: bankových úradníčiek

B: bankových úradníčiek a aktívnych vo feministických organizáciách

V takto pozmenenej úlohe G. Gigerenzer zistil, že až takmer 80 % odpovedí bolo správnych a respondenti odpovedali ako múdri štatisti.

Presnosť nie je vždy najadaptabilnejšie riešenie

Pre behaviorálnych psychológov a ekonómov je presnosť a pravda základom k tomu najlepšiemu riešeniu a správne mu úsudku. Evoluční psychológovia R. Kurzban, D. Kenrick, S. Pinker však s týmto pohľadom nesúhlasia. Prírodný výber nie je založený na hľadaní pravdy a čo najpresnejšieho úsudku. Naopak, evolúcia často znevýhodňuje pravdu a presnosť na úkor fitness, teda schopnosti prežiť a rozmnožiť sa. Napríklad u všetkých primátov vrátane ľudí dochádza k vizuálnemu a zvukovému skresleniu pri rýchlo sa približujúcich objektoch. Najvhodnejšia adaptácia na prostredie, v ktorom hrozia útoky od predátorov nie je presné vnímanie približujúcich sa objektov, ale také, ktoré skresľuje a náš mozog interpretuje tak, že vidíme a počujeme približujúce sa objekty bližšie, než sú v skutočnosti. Inak povedané, svoje gény predali len tí, ktorí neboli presní. Tých, ktorí interpretovali okolité udalosti presne a pravdivo, zožrali levy a iní predátori. Ďalšiemu užitočnému skresleniu, ktorému podliehame my muži, je, že až príliš optimisticky vyhodnocujeme záujem žien o nás, aj keď ony sa „len“ dobre porozprávali. Podľa evolučnej psychologičky M.G. Haselton, ide o typické skreslenie, ktoré však pomáha mu-

žom v ich reprodukčnej stratégii. Pre mužov je výhodnejšie veriť, že ženy majú o nich záujem a pritom sa myliť, než mlčať, stať v kúte a nesnažiť sa replikovať svoje gény.

Biologickí logici

Steven Pinker v knihe *How the Mind Works* konštatuje, že náš mozog nebol formovaný evolúciou, aby myslel presne v zmysle výkovej logiky, správa sa a myslí skôr logicky v biologickom zmysle. Vynaliezame, vytvárame umelecké diela a snažíme sa porozumieť udalostiam okolo nás, nie kvôli samotnej láske k pravde, kráse, múdrosti, dokonalosti, ale sú to stále len prostriedky k zvýšeniu nášho statusu a ako si zlepšiť svoje reprodukčné šance. Náš druh nespojil svoju stratégiu prežitia s čo najpresnejším interpretovaním udalostí okolo seba, či ezoterickým filozofovaním (v abstraktnom jazyku mate-

matických definícií), ale jedná ako biologický logik, ktorý sa snaží adaptovať na existujúce resp. prichádzajúce problémy a potreby. Koniec koncov, ak by bola najvhodnejšia stratégia nášho druhu správať sa ako matematický expert, tak najväčším hýbateľom pokroku v dejinách by boli stredoveké univerzity s ich zameraním na gramatiku, logiku, rétoriku, geometriu, astronómiu, aritmetiku či hudbu, čo zjavne nesedí.

Architekti výberu

Behaviorálni ekonómovia sa dopúšťajú dvoch chýb. Majú síce pravdu v tom, že sa naše mozgy dopúšťajú rôznych skreslení a omylov, avšak v ich teóriách absentuje náš evolučný vývoj. To im umožňuje až prehnané zdôrazňovať múdrosť ekonov (akoby oni stáli mimo evolučných vplyvov) a podceňovať rozhodovanie bežných ľudí. Druhá

chyba, ktorej sa dopúšťajú behaviorálni ekonómovia, vyplýva z ich elitárstva. Podľa nich lepšie vládne služby dosiahneme tak, že si vlády najmú expertov a tí im pomôžu nájsť to najsprávnejšie riešenie. Sme však biologickí logici, ktorí kvalitu života a pokrok dosahujú tvorbou prostredia, v ktorom sa myšlienky hromadia, miesia a rekombinujú do ich nových podôb. A sú to spotrebitelia, ktorí rozhodujú o výbere úspešných inštitúcií a zvyklostí pomocou imitácie, ako si to všimol už F.A. Hayek. Namiesto zachraňovania vládnych služieb najímaním „ľudí so špeciálnymi znalosťami“, potrebujeme dať priestor a možnosť čo najväčšiemu množstvu jednotlivcov, ktorí prídu s novými modelmi riešenia potrieb spotrebiteľov.

iness.sk, 17.11.2016

Slovenskí baníci majú historickú príležitosť

Martin Vlachynský



Téma dotovaných Hornonitrianskych baní Prievidza a na ne naviazanej Elektrárne Nováky opäť raz vyskočila na hladinu. Slovenské elektrárne vyhlásili, že po znížení príspevku od Nového roka už dotovať strátovú výrobu Elektrárne Nováky naozaj nebudú a ak ÚRSO nezmení názor, tak ju zavrú.

Elektrárne Nováky spaľuje pomerne nekvalitný lignit a sú prakticky jediným zákazníkom prievdzských baní. Súkromne vlastnené bane sú formálne v zisku, ale len preto, lebo Slovenské elektrárne majú povinnosť od nich vykupovať uhlie.

Samá strata

Výroba elektriny z hnedého uhlia je za daných cien uhlia a elektriny v starnúcej elektrárni (zaťažovanej čoraz prísnejšími emisnými štandardmi a nákladmi na emisné povolenky) hlboko stratová. Štát to Slovenským elektrárnám kompenzuje cez schému Podpory výroby elektriny z domáceho uhlia. Na tú sa skladáme my všetci, čo platíme účty za elektrinu, keďže táto položka sa priamo pripočítava ku koncovej cene elektriny. Za posledných deväť rokov sa táto dotácia zvýšila o takmer sto percent a v roku 2015 dosiahla 95,5 milióna eur. Priemerná rodina tak ročne zaplatí asi desať eur. (Uhlie je dotované aj cez iné schémy.)

Elektrárne sa dlhodobo sťažovali, že napriek dotácii im Elektrárne Nováky vyrába každoročnú stratu. Regulačný úrad totiž pri výpočte doplatku neberie do úvahy niektoré náklady. No od začiatku budúceho roka má prísť ku skokovému poklesu dotácie o viac

ako 20 miliónov eur.

Podľa informácií Slovenských elektrární im tak budú Nováky ročne generovať stratu zhruba 50 miliónov eur. Sumička, ktorú nemôže zodpovedný hospodár zveľaďujúci svoje (a z tretiny aj štátne) aktíva ignorovať. Preto sa Slovenské elektrárne vyhrážajú uzatvorením nováckej elektrárne. Okrem stoviek pracovných miest v nej by to znamenalo koniec aj pre Hornonitrianske bane s 3500 zamestnancami.



Nikto si netrúfol

Tu je jadro pudla, ako vravia bratia Česi. Žiadna vláda, vrátane pravicovej, nedokázala tisícakm zamestnancov povedať, že zajtra už nemusia ísť do práce. A tak sa platí a platí. V roku 2015 dokonca prišlo k rozhodnutiu zachovať výrobu až do roku 2030, čo bude Slovensko stáť zhruba miliardu eur vyplytvaných zdrojov.

Stovky fárjúcich chlapov denne podstupujú veľké riziko, len aby minuli viac vzácných

zdrojov než vyťažia, a uhlím krmia neefektívnu výrobu druhého najväčšieho znečisťovateľa ovzdušia na Slovensku. Náklady sa namiesto rozpočtu skryjú v cenách elektriny (čím znížia konkurencieschopnosť celého slovenského priemyslu) a hlasy sa pozbierajú vo voľbách. Niekedy sa ešte pošťastí aj alobal.

Predlžovanie agónie baní nie je riešenie, ale odsúvanie problému. Prepustenie niekoľkotisíc ľudí bude v roku 2030 rovnaký problém ako dnes, akurát ekonomika vtedy bude chudobnejšia o vyplytvanú miliardu eur. Priznajme si však na rovinu, prepustenie 3500 zamestnancov len tak zo dňa na deň nie je politicky reálne riešenie ani pre spoločné dieťa Margaret Thatcherovej a Ronalda Reagana. Existujú však lepšie riešenia, ako je zachovanie statusu quo.

Priemerný zárobok vo firme v roku 2015 bol 890 eur. Ročné náklady na zamestnanecké pôžitky (mzdy a benefity) dosiahli v roku 2015 necelých 55 miliónov eur. Pozorný čitateľ sa hneď

musí zarazíť - stačila by polovica 95-miliónovej dotácie, aby sme mohli vyplácať „baníku rentu“ v takej výške, ako je mzda, vrátane daní a odvodov!

Naozaj ide o baníkov?

Ešte zaujímavejšie to bude, ak sa pozrieme na zloženie zamestnancov. Kľúčová je otázka baníkov, teda ľudí fárjúcich pod zem so špecifickými zručnosťami, ktorí sa (vraj!) v prípade zániku Hornonitrianskych baní Prievidza nemajú kde inde uplatniť. Tých je z ak-

tuálnych 3486 zamestnancov (2015) zhruba dvetisíc (posledný údaj je z roku 2013).

Zaujímavé je, že počet fárájúcich baníkov klesol rýchlejšie ako celkový počet zamestnancov. V roku 2010 mali bane 3706 zamestnancov, z čoho 2429 pracovalo pod zemou, v roku 2013 to bolo 3641 zamestnancov, ale iba 2077 pod zemou (prepočítané autorom na základe minuloročného pomeru zamestnancov, realita môže byť mierne odlišná). Zhruba 500 ďalších zamestnancov pracuje v pridružených spoločnostiach, napríklad v drážnej či bezpečnostnej.

Zároveň sa vo firme pomerne často menia zamestnanci. V rokoch 2011, 2012 aj 2013 boli prijatí noví zamestnanci v počte zhruba 12 percent existujúcich (počet prepustených vo výročnej správe nie je, vzhľadom len k mierne sa meniacemu počtu zamestnancov ich bolo podobne), za rok 2014 údaj chýba, v roku 2015 to bolo až 14 percent. Zdá sa, že kariéra zamestnanca prievádzskych baní zďaleka nie je taká dlhodobá, akoby sa mož-

no čakalo.

Časť z tohto efektu však môže byť dôsledkom prechodu zamestnancov z podzemia na povrch (čomu by napovedal klesajúci počet baníkov a rastúci počet ostatnej sily). Ak by sme teda spomínanú „banícku rentu“ obmedzili len na reálne fárájúcich baníkov, náklad by bol ešte zhruba o polovicu nižší. Ak by sa z nej odrátali dane z príjmu (ktoré by štát platil sám sebe), ďalšie milióny by šli dole.

Jaguar

Lenže ani vyplácanie dávky nie je z dlhodobého hľadiska ideálnym riešením. A tu prichádza historická šanca na riešenie baníckeho Čierneho Petra - Jaguar. Nová automobilka bude vzdialená 80 kilometrov od Prievidze. Nie úplne najbližšie, ale s vlakovým spojením a po dobudovaní R2 aj s asi 40-percentným diaľničným spojením. Žilinská KIA zväžá ľudí na zmeny až z 1,5 hodiny vzdialených zastávok. Efekt Jaguar navyše nie je len o Nitre, ale o množstve ďalších podnikov, ktoré vzniknú v okolí, a časť

sa môže ujsť aj Topoľčanom, Partizánskemu alebo samotnej Prievidzi.

Niežeby chlapecká zbijačka bola to isté ako skôr delikátne zásahy operátora do práce robotov. No zase sa netvárame, že chceme zo školníka spraviť mozgového chirurga. V automobilkách dnes robí ne jeden bývalý kulturoológ, cukrárka či poštár. Od toho je tu vláda, aby ukázala, ako vie problémy riešiť a 95 miliónov eur ročne je viac než pekná sumička na riešenie kvalitných spojov, podporu presťahovania či komplexné rekvalifikačné programy. A na rozdiel od slepej uličky podpory ťažby uhlia - s dlhodobou budúcnosťou.

Kombináciou špeciálnych dávok a aktívnej podpory zmeny zamestnania by sa tak dala táto prekérna situácia reálne dlhodobo vyriešiť, s menšími nákladmi, ako má udržiavanie súčasného stavu a s únosnou politickou cenovkou.

Denník N, 6.10.2016

Chytré dohody

Martin Vlachynský



Bitcoin tradičný monetárny systém neposlal do minulosti. Odštartoval však tichú revolúciu o ulicu vedľa.

Kryptomeny na čele s Bitcoinom sa stali súčasťou urban kultúry posledných 2-3 rokov, tak ako nízkosacharidová diéta, bicykle „akože po dedovi“ a jazda Uberom. Väčšina tuší, že kryptomeny existujú, no len málokto nejaké niekedy použil a ešte menej rozumie tomu, ako fungujú. Po hviezdnej chvíľke z konca roka 2013 a následných otrasoch (zánik burzy Mt. Gox, či prvej Silk Road) záujem bežného diváka o Bitcoin a spol. upadol.

Neznamená to, že sa mu nedarí. Jeho cena sa z povrchového 200-dolárového minima v januári 2015 postupne vyšplhala až nad 600 dolárov. Čo je pre jeho fungovanie dôležitejšie, výrazne sa znižila jeho volatilita, teda výkyvy ceny, keď denná odchýlka v rámci 30 dňových období nepresiahla 5% už rok a pol. Po Brexítovom referende bola dokonca britská libra na chvíľu volatilinejšia ako Bitcoin. Bez otrasov prežil aj historickú udalosť vo svojej biológii, tzv halving, kedy sa rýchlosť pribúdania nových blokov (nových bitcoinov) znížila skokovo na polovicu.

Chlieb, benzín ani lístky na hokej si za Bitcoin ale stále nekupujeme, a to je to, podľa čoho spoznáme peniaze. Kto čakal monetárnu revolúciu, je sklamaný. Kto však videl skôr technický a ekonomický potenciál kryptomien, ten má teraz žne.

Ethereum, DAO a blockchain

Úspech Bitcoinu priniesol celý vesmír rôznych kryptomien, ktorých je momentálne okolo 750. Vo väčšine prípadov sa jednalo o variácie toho istého a ich život bol krátky

a smutný (alebo aj veselý, ako v prípade Coinye West, ktorá schytala žalobu od rappera Kanye West-a). Niektoré ponúkali vylepšené charakteristiky originálneho Bitcoinu, najmä kompletnú anonymitu. Zopár ich však posunulo pôvodnú myšlienku kryptomeny založenej na technológii blockchain o level vyššie. Medzi nimi vysoko čnie Ethereum.

Na rozdiel od tajomného Satoshi Nakamoto, Ethereum má verejne známeho zakladateľa. V roku 2013 ho teoreticky navrhol, v roku 2014 (pomocou financií získaných cez crowdfunding) naprogramoval a 30. júla 2015 oficiálne spustil Vitalik Buterin, ruský programátor žijúci vo Švajčiarsku.

Ak Bitcoin mal raketový štart, tak začiatok Etherea bol úder blesku. Táto virtuálna mena dosiahla v 10. mesiac svojej existencie trhovú kapitalizáciu 1 miliardu dolárov. Stále hlboko pod 10 miliardami dolárov kapitalizácie Bitcoinu, no vysoko nad všetkými ďalšími alternatívami. Na rozdiel od Bitcoinu, možnosti aplikácie technológie Etherea sú širšie. Vďaka smart contracts, teda „chytým dohodám“.



Kryptomeny sa nedajú deliť na fyzické objekty, reprezentujúce jednotlivé mince, či bankovky. Podobne ako elektronické eurá v banke, aj bitcoiny sú len zápisom vlastných práv v elektronickej databáze. Na rozdiel od banky to ale nie je databáza na jednom serveri, do ktorej vstupujú predom definovaní používatelia (bankovní úradníci) a robia v nej zápisy. Táto databáza je tzv. blockchain. Teda je distribuovaný na zariadeniach všetkých užívateľov (teda má milióny kópií). Je verejná, teda hocikto môže do nej nahliadnuť a vidieť celú históriu transakcií. Možnosť robiť zápisy má hocikto, kto má v ruke príslušný privátny kľúč otvárajúci jej kryptovanie. Databáza je anonymizovaná, teda vidieť virtuálnu identitu účastníkov (pridelenú adresu), tú však treba spojiť s fyzickou identitou užívateľov nejakým externým krokom (napr. zabavením počítača s nechránenou aplikáciou).

Bitcoin je tak len akýmsi zreťazeným zápisom adries užívateľov a platba bitcoinom je technicky len pripísaním ďalšej adresy do zoznamu. Ethereum k tomu pridáva významnú zmenu - k tejto reťazi umožňuje pridávať „dohody“, teda algoritmické podmienky. Inak povedané, Bitcoin vie vykonať úkon „presuň X bitcoinov od Fera k Jožovi“. Ethereum vie však vykonať „Ak sa stane A, tak presuň X etherov od Fera k Jožovi, ak sa stane B, presuň Y etherov od Joža k Ferovi.“

Ukážme si to na príklade online stávkovej kancelárie. Spravíte anonymnú webstránku, kde sa bude dať stavať bitcoiny na výsledky vodnopólovej ligy. Ale problém - napriek masívnej reklame a blížiacim nadpisom zákazníci nechodia. Nemajú totiž dôveru, že

im ako anonymná osoba výhry vyplatíte. Dá sa to prekonať (anonymne fungovalo aj trhovisko Silk Road), musíte si však prácne, dlho a drahobudovať reputáciu. Takže radšej to skúsite pomocou „chytrých dohôd“ (smart contracts), napríklad cez Ethereum.

Zákazník, ktorý sa rozhodne stavať cez vašu stránku na výsledok už neposiela svoju kryptomenu (ether) niekomu anonymnému a nedúfa, že dotčný prevádzkovateľ stávkovej webstránky správne zhodnotí výsledok zápasu a pošle vám vyhrné ethery. Odoslaním etherov sa totiž aktivuje kontraktuálny algoritmus, ktorý znie nejak takto: „Ak príde platba [1 ether] na výsledok [Nováky > Bratislava] [2.november], tak v dátum [2.november] skontroluj zápas [Nováky vs. Bratislava] na [zdroj športových výsledkov]. Ak [Nováky > Bratislava], pošli [1 ether] x [kurz] nazad, inak [prijmi platbu].“ Nad vykonaním tohto algoritmu nemá moc ani odosielateľ, ani príjemca platby, je verejný a popredu pevne zadaný. Stávkujúci si tak môže byť istý, že ho vlastník stránky nepodvedie.

Veľmi zjednodušený príklad, ale dúfam, že aspoň trochu svetla na svet chytrých kontraktov dopadlo. Pri zasnívaní sa sú možnosti aplikácie chytrých kontraktov gigantické: poistení, vyplácajúce sa automaticky pri dosiahnutí definovanej udalosti; platby odberateľov dodávateľom za dohodnutých podmienok; automatizované investičné fondy ... Jednoducho, akákoľvek zmluva zmenená na algoritmus, vykonaný automaticky, bez subjektívnych výkladov a názorových sporov.

No keď sa zobudíme, vyzerá to trochu inak

Akej farby, šéfe?

„IT oddelenie? Potrebujem aby ste pre našu firmu vyrobili blockchain.“

„Ahá. A akej farby by mal byť, šéfe?“

„Hm. Svetlofialový!“

Kreslený vtip o Dilbertovi od Scotta Adamsa tak udiera kliniec po hlavičke, že som sa ho pokúsil prerozprávať. Kým prudko rastúci Bitcoin pred tromi rokmi vyvolal investorskú mániu u ľudí túžiacich zbohatnúť vsadením na správneho koňa, nová vlna blockchain-smart contracts mánie dopadla na firmy.

Blockchain do svojich biznis služieb zaradilo či plánujú zaradiť IBM, Microsoft, Deloitte, Intel, Barclays a vlastne každý, kto má dosť peňazí na zapltenie tímu výskumníkov. Podľa odhadov analytikov by v roku 2019 mali ročné výdavky na vývoj blockchain technológií presiahnuť 400 miliónov dolárov. Robiť „niečo“ s blockchainom jednoducho k moderným konzultačným, finančným a technologickým korporáciám patrí. Pretože blockchain a chytré kontrakty sú budúcnosť. Problém je, že nikto poriadne nevie aká. A čo to vlastne je. A akom na tom zarábať.

Najambicióznejší projekt sa zatiaľ skončil trapasom. The DAO malo byť decentralizovaným Kickstarterom, venture fondom poskytujúcim zdroje zaujímavým projektom, všetko postavené na technológii Ethereum. Štart bol ako zo sna – za 21 dní od spustenia 30. apríla tohto roka sa od 11 000 investorov vyzbieral ether v hodnote 150 miliónov dolárov. Všetko sa skomplikovalo 17. júna, keď neznámy útočník využil niekoľko slabín the DAO a zablokoval prístup k zhruba tretine fondu. Po niekoľko týždňovej debata, ktorej sa zúčastnila celá krypto-komunita, sa nakoniec uskutočnil tzv. hard fork: prebehlo hlasovanie (hlasom bolo dočasné zaslanie etheru), komunita spätne zneplatnila predmetnú transakciu útočníka a vytvorila novú vetvu blockchainu, v ktorej spomínaná tretina fondu bola pod kontrolou the DAO.

Milióny etherov sa vrátili do bezpečia, no ne-

dotknuteľnosť blockchainu Ethereum (a teda nezvratnosť akýchkoľvek transakcií) už bola navždy skompromitovaná. To je prvý problém. Druhým je odhalenie slabiny smart contracts. Blockchain zložený z chytrých dohôd nie je len zoznamom adries ako Bitcoin, ale de facto počítačovým programom. Na vytvorenie komplexnej chytnej dohody treba skonštruovať nepriestrelný algoritmus, inak hrozí ich okamžité zneužitie útočníkmi (alebo aj jeho tvorcom...) ako pri akomkoľvek inom programe.

Je tu aj ďalší zádrhel. Všetko čo sa udeje na blockchaine musí byť absolútne deterministické, bez možnosti akýchkoľvek alternácií dát. Napríklad spomínaná stávková kancelária – čo ak príde k spornému výsledku zápasu, napríklad kvôli chybe rozhodcu? Časť komunity môže do vykonania chytnej dohody aplikovať iný výsledok zápasu ako druhá časť a na blockchaine príde k rozdzvojeniu. V prípade takého poistenia je otázka jednoznačnosti vstupných dát ešte zahmlenejšia.

Pri pohľade na existujúce smart contract projekty (postavené väčšinou na Ethereum) nájdeme hlavne rôzne lotérie, kasína a Ponziho schémy. Prvý pohľad na súčasný ekosystém chytrých dohôd skôr odradí. Ale pri druhom nájdeme aj zaujímavé funkčné prototypy: poistenie meškania lietadiel, decentralizovaná správa menových aktív, zdieľanie áut, či databázu zdravotných záznamov. Aj to je dôvod, prečo sú svetové korporácie ochotné pustiť milióny dolárov na doslova „éterickú“ technológiu. Chytré kontrakty sú kľúčiacim semenom s nejasným osudom. Ale bude vzrušujúce sledovať, čo sa s ním bude diať. Na rozdiel od parného stroja dokonca ani nemusíme čakať desaťročia, aby sme videli výsledok.

.týždeň, 2.10.2016

Hodnota učiteľov za peniaze

Róbert Chovanculiak

Zvyšovanie plátov učiteľov nie je len slovenská téma. Už sme v INESS písali o experimente z Indonézie, kde pred rokmi prebiehala obdobná diskusia o platoch učiteľov ako u nás. Nakoniec vyhrali obhajcovia dvojnásobného zvýšenia plátov.

Vplyv tohto opatrenia sa podarilo testovať vo veľkom randomizovanom experimente, ktorý však neodhalil žiadny pozitívny vplyv zvýšenia platu učiteľov na výsledky žiakov. Platy sa zvýšili, kvalita školstva nie.

Obdobne aj v USA pred pár rokmi Obama vyzýval na dôležitosť zvyšovania plátov a financií do školstva:

„V čase keď ostatné krajiny vsádzajú na vzdelávanie, znižovanie verejných rozpočtov prinútilo naše štáty prepustiť tisíce učiteľov. Vieme, že dobrý učiteľ môže zvýšiť celoživotný príjem triedy o viac ako 250 000 dolárov...“

Na učiteľoch záleží. Tak namiesto útočenia alebo obraňovania statusu quo ponúkame školám lepšiu ponuku. Dajme im zdroje na to, aby si mohli ponechať dobrých učiteľov a odmeňovať tých najlepších.“

Efekt prepúšťania zlých učiteľov

Odkiaľ mal Obama informáciu o hodnote dobrého učiteľa? Z často citovanej štúdie, ktorá upozorňuje na vysokú pridanú hod-



notu kvalitného učiteľa. Táto štúdia však ukazuje, že lákanie kvalitných učiteľov cez finančné bonusy neprináša v skutočnosti vysoký čistý benefit.

Štúdia skôr poukazuje na vysokú pridanú hodnotu „deselekcie“ najslabších 5 percent učiteľov z rozdelenia podľa ich kvality. Teda, inými slovami, poukazuje na vysokú pridanú hodnotu prepúšťania zlých učiteľov.

Podľa odhadov autorov štúdie by prepúšťanie zlých učiteľov muselo byť spojené s vyššími plátmi, aby kompenzovali väčšiu rizikovosť učiteľského povolania na trhu práce a dokázali udržať lepších učiteľov. Išlo by však o zvýšenie plátov iba o 1,4 percenta.

Hlavnú časť pridanej hodnoty by prinieslo prepúšťanie najslabších. A nešlo by o malú pridanú hodnotu. Podľa autorov sú: „odhadované výnosy z tejto politiky viac ako 10



krát väčšie ako jej náklady“.

Americké špecifiká

Štúdia je samozrejme postavená na množstve lokálnych predpokladov a je špecifická pre trh práce a vzdelávací systém v USA. Nemôžeme z nej ani zďaleka robiť závery pre slovenské realie. Mala by však pomôcť rozšíriť diskusiu ohľadom učiteľov a ich platov o nové pohľady. Zdôrazňuje totiž to, čo sme už niekoľko krát písali: zvyšovanie platov nie

je samospasiteľné.

Okrem toho potrebujeme zaistiť, aby:

1. medzi novými prijatými učiteľmi boli predovšetkým tí kvalitní
2. ak nechceme čakať 20 rokov na prirodzenú generačnú výmenu, potrebujeme zaistiť, že školy opustia učitelia, ktorí nepodávajú adekvátne výkony

Slovenské školstvo síce posledné roky opúšťajú učitelia, ale vôbec nemusí ísť o tých

najslabších. Len pre porovnanie, v rokoch 2009 až 2014 poklesol počet mladých učiteľov do 30 rokov o 35 percent a naopak narástol počet učiteľov nad 60 rokov až o 71 percent.

K téme prepúšťania nekvalitných učiteľov je na Slovensku zatiaľ veľké ticho. Aj keď ide o opatrenie, ktoré by dokázalo výrazne zlepšiť kvalitu školstva a to bez vysokých nákladov.

Aktuality, 17.10.2016

Diaľničná e-známka: Celé zle

Martin Vlachynský



To, že verejná správa potrebuje elektronizáciu ako soľ, je nespochybniteľné. Pretrvávajúci systém „lajstier“ ako z 19. storočia v časoch, keď už aj automechanik Jožo z vedľajšej ulice má online správu zákazníckych vozidiel, je smutnou demonštráciou reálnych schopností verejnej správy, ktorá si osobuje výsostné právo spravovať zdravotnícky, vzdelávací, či súdny systém.

No zle spravená elektronizácia má podobný efekt, ako keď nahradíte koňmi ťahaný rebriniak automobilom s kockatými kolesami. Crčme de la crčme nedotiahnutých riešení je elektronická diaľničná známka, ktorá je v platnosti od začiatku tohto roka.

Niečo na nej nefunguje vôbec. Konkrétne systém identifikovania, spracovania a testovania priestupkov. Teda vlastne to hlavné, prečo bol systém zavedený (netvárame sa, že pohodlie občana-vodiča bolo na prvom mieste...). Ale o tom, ako sa dá za veľa miliónov spraviť polofunkčný systém, popísali iní už nejednu stránku.

Niečo je tam zase nelogické. Napríklad to, že „ročná“ diaľničná známka v skutočnosti môže byť pokojne len mesačná, pretože miesto technického roka (tj. 12 mesiacov od dátumu zakúpenia) sa používa (predĺžený) kalendárny rok, teda platnosť do 31. januára. To malo zmysel pri farebne odlišených papierových známkach, pri elektronických sa dôvody hľadajú ťažko. Návrh zmeniť to mala súčasná vláda Roberta Fica na stole,

ale skončil v koši. Ale Maďari to majú tiež tak, tak prečo byť lepší. Tí však aspoň majú aj (lacnejšie) regionálne známky.

Nelogický bol aj pôvodný model pokutovania, ktorý sa našťastie už zmenil. Znamená totiž, že za každý deň na diaľnici bez známky ste mohli vyfasovať pokutu 300 eur, takže celková suma mohla dosiahnuť mnoho tisíc eur. Že kto si plní povinnosti, nemá sa čoho báť? Tak pozor, dostávame sa k ďalšej charakteristike: na Slovensku sa všetko robí čiastkovo.

Hoci na dopravný inšpektorát chodíte stále len na svoj okres a nosíte papiere, už nejakú dobu existuje „Národná evidencia vozidiel“, v ktorej sú zapísané všetky automobily so slovenskými EČV. Myslíte, že niekoho napadlo prepojiť túto evidenciu s databázou diaľničných známk? Ale kdeže!

Ak napríklad zmeníte trvalý pobyt do iného okresu, musíte do toho okresu prehlásiť aj svoje vozidlo (nepýtajte sa ma prečo). To znamená nové EČV – a ako sa páruje diaľničná známka s vozidlom? Hádate správne, podľa EČV. Žiaden systém zmenu nikde nenahlási, takže potrápíte pumpára, alebo zamierite na stránku eznamka.sk.

Tam síce nájdete sekciu „Zmena údajov v evidencii úhrady diaľničnej známky“, kde nepodlinkovaný (!) text odkazuje na „portál“. Po chvíli hľadania nachádzate onen portál, naklikáte žiadosť o zmenu údajov a odošlete. Samozrejme, nie sme v 21. storočí

a nemáte žiaden vlastný účet, kde by ste len zmenili údaj o EČV, ale musíte k žiadosti pohrávať naskenované techničáky, či bielu kartu.

Ak ste z toho celí nesvoji, zavoláte na infolinu, kde dostanete informáciu, že vybavenie žiadosti môže trvať do troch dní a „neodporúča sa zatiaľ jazdiť po diaľnici“. Takže ak ste si vzali dovolenku a išli prihlásiť nové vozidlo napríklad z Bratislavy domov do Svidníka, nazad sa môžete preventívne vracáť po okreskách. Našťastie, skúsenosť zatiaľ ukazuje, že spracovanie trvalo do hodiny.

Ale čo ak ste na povinnosť nahlásiť zmenu EČV zabudli? Na Dopravnom inšpektoráte vás na to neupozornia, keďže sa ich to netýka, musíte sa spoliehať len na vlastnú hlavu. Ak sa vám podarilo zabudnúť, alebo ste jednoducho nemali čas okamžite skenovať dokumenty, či hľadať obslužné miesto (väčšinou nejaká benzínka), môžete len dúfať, že sa vám to prepečie bez pokuty 150 eur. Na infolinke vám totiž v tejto veci nikto neporadí.

Čerešničkou na známkovej torte je aplikácia eznamka. Jej priemerné hodnotenie 2,1/5 na Google Play z nej robí jednu z najhoršie hodnotených mobilných aplikácií slovenského internetu. Posledná aktualizácia z februára 2016 napovedá, ako intenzívne sú na nej opravované chyby.

Ale čo by ste nechceli za 14+ miliónov eur?

SME, 10.11.2016

Slovenské školstvo: skús niečo nové a skončil si

Róbert Chovanculiak



Asi netreba znova zdôrazňovať potrebu zmien v slovenskom školstve. Svet, kde podnikatelia neustále inovujú každú oblasť nášho života, už dlho nie je kompatibilný so svetom spoza školských lavíc.

Na jednej strane vznikajú každodenne nové technológie, modernizujú sa výroba a služby, zamestnania sa menia na nepoznanie a máme prístup k nekonečnému množstvu poznatkov na internete.

Na druhej strane biele kriedy s čiernymi tabuľami vystriedali čierne fixky s bielymi

tabuľami a niektorým deťom sa počas vyučovania rozdáajú tablety, s ktorými vedia nájsť lepšie ako ich učitelia. Pripadáť medzi svetom tam vonku a tým, čo sa odohráva v triedach, azda už nemôže byť väčšia a už ju nie je možné ignorovať. Otázkou ostáva, ako ju prekenuť.

Ťažko identifikovať správnu odpoveď. O to ľahšie je však nájsť tú nesprávnu. Je ňou snaha potláčať akúkoľvek iniciatívu hľadať nové spôsoby ako a čo učiť. Trebať snahu meniť status quo. Nanešťastie presne toto

sa momentálne deje na Slovensku.

Košický experiment

Pred nejakým časom sa riaditeľ Strednej priemyselnej školy v Košiciach pokúsil zmeniť zabehnutý systém. Žiakom po dokončení povinnej školskej dochádzky umožnil slobodne sa rozhodnúť, či chcú byť prítomní na vyučovaní, či sa chcú doň aktívne zapájať a obmedzil váhu známkovania pri hodnotení žiakov. Tieto návrhy dokonca schválila aj rada školy, ktorú tvoria zástupcovia zamestnancov,

zriaďovateľa a aj rodičov. Experiment však trval len dovtedy, kým si ho nevšímala Štátna školská inšpekcia a nevykonala na škole kontrolu. Oficiálnym dôvodom jej kontroly mala byť „kontrola zabezpečenia a priebehu prijímacieho konania“. Avšak okrem kontroly toho, či škola stanovila hranicu prijatia bez skúšok správne a či úspešným žiakom poslala oznámenie vtedy, keď mala, pozrela sa inšpekcia na zúbok aj vyššie spomenutým experimentom.

Byrokracia sa bráni

Zo správy o výsledkoch školskej inšpekcie vykonanej v dňoch 12.05. a 18.05. 2016 je zrejmé, že inšpekcia označila všetky vyššie popísané za porušenie jednotlivých paragrafov a odsekov školského zákona, rámcových učebných plánov a štátnych vzdelávacích programov.

Inšpekciu nezaujímali výsledky. Či náhodou vnútorná motivácia žiakov (som na hodine, lebo sa chcem niečo naučiť) neprekonal vonkajší tlak (som tu, lebo musím), či žiakom neklesli absencie, alebo ako sa zmenili ich vedomosti a schopnosti. Inšpekciu zaujímala iba procedúra.



Štátna školská inšpekcia

Či bolo všetko v súlade so zákonmi, rámcami a programami. To je definícia byrokratického systému. Systému, ktorý z definície nemôže držať krok s dynamicky sa vyvíjajúcim svetom podnikateľov a inovátorov.

Inšpekcia označila vo svojej správe za porušenie štátneho vzdelávacieho programu dokonca aj fakt, že riaditeľ dal žiakom viac odbornej praxe, ako je napísané v tabuľkách rámcového plánu. A to v situácii, keď sa minister školstva a jeho úradníci snažia všetkými desiatimi dostať na stredné školy viac praktického vyučovania v podobe tzv. duálneho vzdelávania. Tu tak vidíme ďalší klasický problém byrokracie – pravá ruka nevie, čo robí ľavá.

Ohrozenie statusu quo sa trestá

Košická škola sa pritom odvážila zmeniť len pár detailov. Ďalších premenných, s ktorými možno experimentovať, je prakticky nekonečno.

Začiatok a koniec vyučovania, delenie na hodiny, delenie podľa ročníkov, dĺžka prestávky, rozdelenie vyučovania podľa predmetov, štruktúra vyučovania, tvorba učebných plánov a ich vzájomnej previazanosti, možnosti žiaka si vyberať a mať slovo pri vyučovaní atď.

Pedagogický ústav a inšpekciu by to možno šokovalo, ale deti sa zrejme dokážu učiť aj v školách bez tried, lavíc, papierových učebníc, známokovania, testov, zvonenia či odpisovania poznámok.

Tragédiou slovenského školstva tak nie je len to, že veľká časť učiteľov netuší po inovovaní a zmene, ale že aj tá menšina, ktorá sa o niečo pokúsi, je hneď umlčaná.

Riaditeľ bol prepustený. Inšpekcia tak vyslala jasný signál: skúsiš niečo nové a skončil si.

SME 17.10.2016

Manažovaný obchod a strašidelnejšie alternatívy

Martin Vlachynský



CETA – dohoda o voľnom obchode s Kanadou sa takmer zasekla. Najskôr to vyzeralo, že treba už len formalitku v podobe ratifikácie, potom to vyzeralo na skoro totálne stroskotanie na Valónsku, aby sa vzápätí pod uviaznutú zmluvu podarilo dostať podpisy.

Dajme pre tento komentár bokom úvahy o kompetenciách a subsidiarite v EÚ (hoci je to téma na výsosť zaujímavá) a pozrime sa na samotnú zmluvu. Kanadu väčšina obyvateľov Európy (obzvlášť tej východnej) vníma ako také drevorubačské Švajčiarsko (všetko tam funguje, obyvatelia sú šťastní a keby mali halušky, tak tam zajtra emigruje polovica Slovenska). CETA by tak dráždila málokoho. Problém je, že CETA je vnímaná ako taký predvoj, alebo Trójsky kôň, ak chcete, zmluvy TTIP, teda zmluvy o voľnom obchode medzi EÚ a USA.

Ekonomovia sa nezhodnú takmer na ničom. No ak chceme nájsť niečo, čo má najbližšie k všeobecnej ekonomickej pravde, tak je to efekt voľného obchodu. Menej bariér pre obchod, viac prosperity pre všetkých. Špecializácia a z nej vyplývajúci obchod (vzájomná výmena produktov našich rozdielnych schopností) ľudstvu umožnilo opustiť jaskyne a čučoriedkové kríky. Bodka. Tu však komentár skončiť nemôžem, keďže je tu jeden zásadný problém. Zmluvy o voľnom obchode nie sú o voľnom obchode, ale o manažovanom obchode. V bežnom uvažovaní totiž stále prevláda 300-ročné

merkantilistické nastavenie, ktoré za bohatstvo považuje export a import je cenou platenou za toto bohatstvo. Bohatstvo našich stolov, skriň a chladničiek však zvyšuje import a export je tou zaplatenou nevyhnutnou cenou.



Ak by sme sa bavili o voľnom obchode, nebolo by to o 1600 stranových zmluvách, ale o deklaráciách. Krajiny by sa v nich vzdávali bariér a umožňovali obyvateľom kúpiť si čo chcú, od koho chcú, bez ohľadu na to, ako sa zachová protistrana.

Ale späť do reality, v ktorej politiku tvoria rôzne organizované a rôzne veľké záujmové skupiny a z toho vyplývajúca rôzne namixovaná

protekcionalistická politika. Predstavuje TTIP a CETA lepší mix protekcionalizmu? V niečom sú obavy prehnané, až nepodložené. Napríklad obávané ISDS (doložky o ochrane investícií) fungujú v bilaterálnych zmluvách ako ochrana pred lepkavými prstami národných politikov už roky a len Slovensko ich má dohodnutých 55, vrátane tej s USA (od roku 1991). TTIP ani CETA nijak nenarušia možnosti Bruselu a Bratislavy mikromanažovať naše životy určovaním výkonu vysávačov, či zakazovaním tataráku. „Sociálne štandardy“ Švajčiarov nepoklesli podpísaním zmluvy o voľnom obchode s Čínou (2013) a nemusia odvtedy otročiť 12 hodín denne v plechových fabrikách bez okien. Niektoré obavy mám aj ja - obchodné dohody budujú nový globálny regulačný rámec, ktorý má potenciál zasiahnuť do našich každodenných životov.

Nejakú dobu však zažívame už otvorený boj o budúci vývoj ľudského spoločenstva medzi globálnym zbližovaním národov a ekonomickou autarkiou-autizmom. Tým, ktorí uprednostňujú spoločnosť postavenú na slobode, súkromnom vlastníctve a dobrovoľnej interakcii ľudí, sa spojenci vo svetovom politickom dianí hľadajú ťažko. Obchodné dohody spojencami sú, aj keď krivávajú na obe nohy a smrdí im z úst. Prijať ich nekriticky a bez povšimnutia by bola chyba, no neprijať možno ešte väčšia. Alternatívy sú totiž len strašidelnejšie.

Hospodárske noviny, 2.11.2016

Veda a zdieľaná ekonomika

Róbert Chovanculiak



Aj keď je zdieľaná ekonomika relatívne nový fenomén, vedci nezahŕajú a skúmajú jej vplyv na spoločnosť. V nasledujúcich riadkoch si môžete prečítať o niektorých najzaujímavejších štúdiách niečo viac.

Ekonomovia Angela K. Dills a Sean E. Mulholland napísali štúdiu: Ride-Sharing, Fatal Crashes, and Crime, kde skúmali ako príchod Uberu do 150 miest medzi rokmi 2010 a 2013 ovplyvnil nehodovosť a zločinnosť. Ich výsledky hovoria o tom, že s príchodom Uberu poklesla miera smrtených nehôd o 6% a nočné nehody až o 18%. Tento pokles pokračoval aj nasledujúce roky. Ešte vo väčšej miere poklesli trestné činy jazdenia pod vplyvom alkoholu. A to v priemere až o viac ako 50% za rok. Z toho vyplýva, že zdieľaná ekonomika priniesla bezpečnejšie cesty (na druhej strane však mierne vzrástol počet ukradnutých aut).

Okrem toho má zdieľaná ekonomika priamy a pozitívny vplyv aj na jej konkurentov z tradičného sektora. Scott Wallsten v štúdii The Competitive Effects of the Sharing Economy: How is Uber Changing Taxis? ukázal, že tam, kam prišiel Uber, tam sa až zázračne začali taxikári lepšie správať k svojim zákazníkom, poklesli sťažnosti na kvalitu interiéru ich taxíkov a odrazu začali fungovať platobné terminály na kreditné karty. Okrem toho iní ekonomovia v štúdii Do Ride-Sharing Services Affect Traffic Congestion? An Empirical Study of Uber Entry ukázali, že tam kde zavítal Uber, tam poklesol problém s cestnými zápchami a znečistením.

V ďalšej štúdii An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States sa pozreli ekonomovia Jonathan Hall

a Alan Krueger na vodičov Uberu a porovnali ich s taxikármi. Zistili že vodiči Uberu si dokážu zarobiť tak isto, alebo ešte viac ako vodiči taxíkov alebo limuzín. A pritom nemusia pracovať toľko hodín a majú flexibilnejší pracovný čas. Ekonomovia Rosanna Smart a Brad Rowe zasa ukázali v štúdii Faster and Cheaper: How Ride-Sourcing Fills a Gap in Low-Income Los Angeles Neighborhoods, že Uber a Lyft sú schopní prísť do chudobnejších štvrtí dva krát rýchlejšie ako taxíky a sú dva krát lacnejšie.

Otázkou tak je, ako môže zdieľaná ekonomika umožniť poskytovateľom zarábať viac alebo rovnako ako klasickým taxikárom a zároveň byť lacnejšia pre zákazníkov. Pravdepodobnú odpoveď priniesli ďalší ekonomovia Judd Cramer a Alan Krueger so štúdiou Disruptive Change in the Taxi Business: The Case of Uber, v ktorej ukázali, že vodiči zdieľanej ekonomiky jazdia až o 30 % času viac s platiacim pasažierom ako klasickí taxikári a prejdú až o 50 % viac kilometrov obsadení ako taxikári. Technológia zdieľanej ekonomiky tak umožňuje efektívnejšie využívať vzácne zdroje – automobily a čas ľudí.

Ďalšia štúdia Has Uber Made It Easier to Get a Ride in the Rain? ekonomov Abel Brodeur a Kerry Nield ukazuje, že zdieľaná ekonomika vás nenechá na holičkách ani keď začne pršať. Množstvo vodičov Uber vtedy vzrastie o 25%, pričom počet taxikárov sa zvýši len o 4%. To aj vďaka jedinečnému algoritmu, ktorý upravuje cenu jazdného Uberu podľa vývoja dopytu a ponuky.

Na veľkú dôležitosť tohto cenového nástroja poukázala ďalšia štúdia The Effects of Uber's Surge Pricing: A Case Study ekonó-

mov Jonathan Hall, Cory Kendrick a Chris Nosko. Na nový rok 2015 v New Yorku prestal Uberu kvôli technickým problémom fungovať na 26 minút algoritmus výpočtu ceny. Vznikol tak „prirodzený experiment“, ktorý umožnil ekonómom sa pozrieť na to, čo sa stalo s ponukou a dopytom, keď zamrzla cena. Pred technickým problémom bola miera plnenia požiadaviek na jazdu od zákazníkov 100%. Každý zákazník sa dostal tam, kam potreboval. Keď sa však algoritmus pokazil a cena prestala reagovať, klesla táto miera pod 25%. Zákazníci v New Yorku tak na chvíľu zažili socializmus a s ním čakanie v radoch

Posledná štúdia Using Big Data to Estimate Consumer Surplus: The Case of Uber veľkého kolektívu autorov, medzi ktorými je aj Steven Levitt, autor známej knihy Freakonomics, ukazuje komu a koľko prináša Uber benefitov. Na základe podrobných dát z Uberu sa im podarilo zistiť, že za každé 4 eura, ktoré zákazník zaplatí Uberu, získa protihodnotu na úrovni 11 eur. Teda jeho spotrebiteľský prebytok je 7 eur. Pričom zaplatené 4 eura sa rozdeľujú v približne v pomere 3 eura pre jazdcov a 1 euro pre samotný Uber. Teda z celkovej vytvorenej hodnoty 11 eur získa Uber len 1 euro.

Na záver pripomíname na náš policy paper Menej regulácie, viac reputácie, ktorý upozorňuje na to, že zdieľaná ekonomika v skutočnosti neobchádza verejné regulácie, ale ich nahrádza vlastnými mechanizmami a pravidlami, ktoré efektívne zabezpečujú kvalitnú a bezpečnú službu.

iness.sk, 4.11.2016

Budme vďační za nízky podiel miezd na HDP

Róbert Chovanculiak



Máme síce relatívne nízky podiel miezd na HDP, ale v absolútnom vyjadrení sú mzdy vyššie, než aké by boli, keby tento vývoj nenastal.

Pravidelne sa na Slovensku objavujú hlasy sťažujúce sa na nízke mzdy. Na základe celkom jednoduchého pozorovania si všimnú, že Slováci zarábajú menej ako ich susedia na západe. Následne hľadajú agregátne štatistiky, ktoré by im pomohli nájsť vysvetlenie. Často pritom skončia pri jednom ukazovateli: podiel miezd na HDP.

Ten, ako to tak býva, interpretujú podľa svojich predstáv a následne si vytvoria pocitovo „správne“ závery. Tieto závery sú najčastejšie dva: zamestnávateľi na Slovensku (na rozdiel od tých v zahraničí) nedoprajú Slovákom vyššie mzdy a mali by sme ich tak prinútiť (napríklad cez minimálnu mzdu) platiť

viac.

To, že na Slovensku je nižší pomer miezd na HDP (38 percent) ako v niektorých iných krajinách (Švajčiarsko, 58 percent), nie je možné spochybniť. Čo je však možné spochybniť, je interpretácia. V skutočnosti by mal totiž bežný zamestnanec považovať dnešný



nízky podiel miezd na HDP na Slovensku za pozitívum. Prečo?

V prvom rade sa treba spýtať, aká by bola reálna alternatíva tohto stavu na Slovensku. Dnes je za nízky podiel miezd na HDP zodpovedná predovšetkým prítomnosť množstva kapitálovo náročných spoločností s vysokou mierou exportu pridanej hodnoty do zahraničia. Inými slovami je za to zodpovedný prílev zahraničných investorov s ich technológiami a kapitálom. Oni, ich technológie, nimi nakúpené výrobné linky nafukujú naše HDP, čím sa zároveň znižuje podiel miezd na tomto ukazovateli.

V alternatívnom vesmíre, kde by tieto spoločnosti na Slovensko neprišli, by sme pravdepodobne mali vyšší podiel miezd na HDP, ale zároveň nižšie mzdy v absolútnom vyjadrení (!). Tieto spoločnosti so sebou priniesli

spomínané technológie a kapitál, čo rapídne zvýšilo produktivitu mladíka z Kysúc bez toho, aby musel vyštudovať Harvard.

Priniesli so sebou aj väčší dopyt po práci a tým intenzívnejšiu konkurenciu na trhu práce. Samozrejme, junákovi z Kysúc neponúkli rovnakú mzdu ako mladíkovi z Wolfsburgu (prečo by sem inak chodili), ale ponúkli mu vyššiu mzdu, než by tento mladík dostal, keby sem neprišiel (!). A to aj napriek tomu, že podiel jeho mzdy na agregáte menom HDP poklesol.

Vývoj na Slovensku tak priniesol situáciu, keď máme relatívne nízky podiel miezd na HDP, ale v absolútnom vyjadrení sú tieto mzdy vyššie, než aké by boli, keby tento vývoj nenastal. A mzdy v absolútnom vyjadrení sú tým, o čo by nám malo ísť v prvom rade. V obchode totiž neplatíme za potraviny pomerom našej mzdy k odpisom a zisku nášho zamestnávateľa, ale bankovkami v nominálnom vyjadrení.

Dobrou správou pre skeptikov je dnešné volanie zamestnávateľov o nedostatku voľnej

pracovnej sily, pretože je predzvesťou zvyšovania miezd. Už počas troch rokov (2012-2015), keď poklesla nezamestnanosť zo 14 na 11,5 percenta, vzrástli reálne priemerné zárobky o viac ako šesť percent.

Keď už chce niekto hľadať príčiny nízkej kúpnej sily miezd, mal by sa namiesto kancelárie šéfa poobhliadať po miestnej poštovej daňového úradu. Tam sa na daniach a odvodoch stráca približne polovica príjmov slovenských zamestnancov.

Denník N, 18.11.2016

Kritika kritikov zdieľanej ekonomiky

Róbert Chovanculiak



Nedávno sa objavili rôzne informácie a názory kritizujúce Uber. Vraj jeho akcionári musia dotovať cestovné, Uber dosahuje pravidelné straty a zároveň neplatí dosť svojim šoférom a postupne dvíha ceny zákazníkom.

Ťažko argumentovať proti pocitom založeným na niekoľkých číslach z výsledkov hospodárenia. Nikto presne nevidí do biznis modelu a účtovníctva Uberu. Možno sú za ich nákladmi investície do inovácií (automobily bez vodičov), možno boj o čínskeho zákazníka. Alebo je ich podnikateľský plán jednoducho postavený na vode a časom skrachujú. To je krása kapitalizmu: keď nedokážeš dlhodobo vytvárať pridanú hodnotu, pôjdeš z kola von. Prípadný krach Uberu potom ukáže, že ani „zdieľanú“ ekonomiku nie je také jednoduché škálovať globálne na celý svet a investori si budú musieť nechať zájsť svoje megalomanské chutky. Navyše netreba zabúdať, že „zdieľaná“ ekonomika nie je zďaleka len Uber, v druhej polovici článku bude reč o aj o jeho konkurentoch.

Pohľad na štúdie

Veľká časť kritiky však narába len s pocitmi a príkladmi založenými na „jeden vodič nám povedal“. Konštruktívnejší prístup je pozrieť sa na vedecké štúdie, ktoré majú širšie štatistiky a zároveň relatívne vycizelovanú metodológiu ich spracovania. V štúdii skúmajúcej trh práce klasických taxíkov a Uberistov autori prišli k záveru, že oba spôsoby prinášajú plus-mínus podobné zárobky. S tým, že Uber navyše prináša možnosť flexibilnejšej pracovnej doby a menšie kolísanie príjmu v závislosti od odpracovaných hodín. Iná štúdia ukázala, že v prípade nebezpečnejších štvrtí má Uber ďaleko navrch pred taxíkmi z pohľadu zákazníka. Príde tam totižto dvakrát rýchlejšie a dvakrát lacnejšie. Uber sa však vo všeobecnosti drží svojimi cenami značne pod cenou klasických taxíkov.

Ako je to možné? Ako môže Uber platiť svo-

jím vodičom rovnako alebo viac, ako taxikári, a zároveň ponúkať lacnejšie služby? Na túto zaujímavosť sa pozrela ďalšia štúdia, kde ekonómovia ukázali, že vodiči Uberu jazdia menej času a kilometrov prázdni ako klasickí taxikári. A to až o 30 percent a viac. Uber tak umožňuje intenzívnejšie využívať ten najvzácnejší zdroj: ľudský čas. „Zdieľaná“ ekonomika však nezlepšuje situáciu len vodičom a zákazníkom. Prináša aj niečo, čo ekonómovia nazývajú pozitívna externalita, nezamýšľané benefity pre celú spoločnosť.



„Keď nedokážeš dlhodobo vytvárať pridanú hodnotu, pôjdeš z kola von.“

Jedna štúdia sa pozrela, ako zmenili svoje správanie klasickí taxikári, keď do ich mesta vstúpila „zdieľaná“ ekonomika. Začali sa správať slušnejšie, vyčistili si priestory taxíka a odrazu im začal fungovať platobný terminál. Iná štúdia sa pozrela na vplyv spoločnej ekonomiky na dopravu v meste. S jej príchodom poklesli zápchy a znížilo sa znečistenie. V inej štúdii zase ukázali, ako poklesol počet smrteľných nehôd a ešte výraznejšie poklesol počet trestných činov jazdy pod vplyvom alkoholu.

No a nakoniec tu máme dohady o „zdieraných“ vodičoch Uberu, ktorí musia pracovať dlhé hodiny v zmenách. Najlepšou odpoveďou je nová štúdia, ktorá mala k dispozícii 50 miliónov individualizovaných záznamov.

Zo štúdie vyplýva, že za každé 4 eurá, ktoré zákazník zaplatí Uberu, získa čistú hodnotu 7 eur. Pričom zaplatené 4 eurá sa rozdelia približne v pomere 3 eurá pre vodičov a 1 euro pre samotný Uber. Dá sa tak povedať, že z celkovej vytvorenej hodnoty 11 eur získa Uber približne 1 euro. To, či ide o udržateľný biznis model, ukáže nezaujatý a najprísnejší sudca zo všetkých – trhový test. Tento priez štúdiami a číslami mal len ukázať, že pocity môžu niekedy vytvoriť skreslený obraz.

Konkurenti

S príchodom „zdieľanej“ ekonomiky sa niektorí ekonómovia obávali nedostatočnej konkurencie medzi platformami. Keď si však dnes pozriete konkurentov Uberu, tak ich zoznam nemá konca: Lyft, Curb, Carma, Didi Chuxing, Grab, Ola, Easy Taxi, Gett, Flywheel... Len v SR sú to Hopin a Liftago. Samozrejme, nikto nepopiera, že Uber má často veľkú časť trhu. To však môže byť len otázka času.

„Je potrebné pochváliť slovenské verejné inštitúcie, ktoré zvolili pomerne pasívny prístup k „zdieľanej“ ekonomike.“

Biznis „zdieľanej“ ekonomiky totiž umožňuje prechod ku konkurencii s prakticky nulovými nákladmi. Ak sa vám ako vodičovi zdá, že na inej platforme ponúkajú lepšie podmienky, stačí si nainštalovať inú appku. Rovnako to platí aj pre zákazníkov. A dokonca môžete mať nainštalovaných aj viac aplikácií v jednom momente a vyberať si platformu podľa aktuálnych podmienok. Táto možnosť vytvára silný konkurenčný tlak, ktorý zase tlačí na skvalitňovanie služieb a lepšie ceny pre zákazníkov aj poskytovateľov služieb, inými slovami znižovanie provízie pre platformu. Alebo jej úplne odstránenie ako v prípade decentralizovanej platformy Arcade City – čo je „zdieľaná“ ekonomika na princípe bitcoinu.

Táto platforma nemá „vlastníka“ ani cen-

trum, a tak nepotrebuje dosahovať zisky a zároveň sa nedá vypnúť vládou, ak by sa niekomu nepáčila. Alebo úplne nový projekt od Google s názvom Waze Rider, ktorý funguje cez populárnu navigáciu Waze a poskytuje podobné služby ako Uber a značne lacnejšie. Rozdiel je však v tom, že sa zameriava výhradne na ľudí, ktorí idú rovnakým smerom a jeho ceny sú nastavené tak, že sa nikomu neoplatí si týmto spôsobom privyrábať.

Jedinou brzdou tejto sily konkurencie sú umelé prekážky zo strany vlád. Nie je žiad-

ne tajomstvo, že platformy „zdieľanej“ ekonomiky sú zakazované a obmedzované po celom svete. Ťažko sa potom objaví nový konkurent Uberu, keď ten musí čeliť obvineniam, pokutám a dokonca aj väzeniu. Na vstup do odvetvia potom nová platforma nepotrebuje ani tak programátorov ako právnikov a lobistov.

Na tomto mieste je preto potrebné pochváliť slovenské verejné inštitúcie, ktoré zvolili pomerne pasívny prístup k „zdieľanej“ ekonomike a nesnažili sa ju zatiaľ zakázať. Aj

vďaka tomu vstupuje na slovenský trh nová estónska platforma Taxify, ktorá bude konkurovať existujúcim platformám v oblasti prepravy. Neprekvapivo Taxify sľubuje lacnejšie jazdy pre spotrebiteľov a lepšie odmeny pre vodičov ako jej konkurenti. Uvidíme, ako uspeje vo svojich sľuboch a či prejde prísny testom trhu. Už dnes je však jedno isté: konkurencia funguje aj v oblasti „zdieľanej“ ekonomiky.

tyždeň, 11.12. 2016

Pozor na nebezpečné agregáty

Róbert Chovanculiak



Ak sa akoukoľvek intervenciou pokúsime zvýšiť mzdy nad trhovú úroveň, povedie to len k jednému dôsledku – zániku pracovných miest a krachu zamestnávateľov.

Jedným z obľúbených argumentov kritikov údajne nespravodlivo nízkych miezd je rastúca produktivita zamestnancov a tomu nezodpovedajúca odmena.

Poukazujú na to, ako v poslednej dekáde rástla produktivita rýchlejšie ako mzdy zamestnancov. V tejto medzere medzi rastom produktivity a rastom miezd vidia priestor pre tlak na zvyšovanie miezd, či už tlakom odborov, štrajkovaním, alebo zvyšovaním minimálnej mzdy.

Tento spôsob uvažovania trpí viacerými nedostatkami. Štatistiky často vznikajú na základe rôznych metodológií a data setov. Častým problémom napríklad amerických štatistik je fakt, že nezarátavajú platy všetkých zamestnancov, ale len tých vo výrobe; taktiež ignorujú príjmy živnostníkov (ale ich produktivitu berú do úvahy).

Pri prepočtoch reálnych rastov sa používajú rôzne výpočty na zohľadnenie inflácie pri mzdách a iné pri produktivite. Ak zoberieme do úvahy tieto faktory, medzera sa zo štatistik často vytratí. Ide však o technickú debatu a nakoniec sa to skončí vždy na tom, že koľko názorov, toľko štatistik.

Príklad z Afriky

Pre potreby tohto článku predpokladajme, že kritici majú pravdu a skutočne existuje určitá medzera medzi rastom produktivity a miezd zamestnancov.

Čo však z toho vyplýva pre verejnú politiku a odborárov volajúcich po zvyšovaní miezd?

Ani zďaleka to, čo si predstavujú. Nie je totiž možné na základe agregátnych štatistik za celé hospodárstvo robiť intervencie ovplyvňujúce tisíce jednotlivých firiem a státisíce konkrétnych zamestnancov.

Aby sme pochopili prečo, spravme si krátky myšlienkový experiment. Predstavme si chudobnú malú krajinu niekde v Afrike, kde ľudia poberajú nízke mzdy. Následne do tejto krajiny vstúpi niekoľko zahraničných investorov a otvoria tam najmodernejšie fabriky s rozsiahlou kapitálovou výbavou.

Aby získali nových zamestnancov, ponúknu ľuďom o niečo viac, ako mali v predchádzajúcich zamestnaniach. Zamestnávajú však len časť ľudí celej krajiny a celková priemerná mzda sa výrazne nezvyší. Čo sa však zvýši, je produktivita práce v krajine. Zároveň poklesne aj ukazovateľ podielu miezd na HDP – a to aj napriek tomu, že sa časť ľudí má lepšie, ako by sa mali, keby investori do tejto krajiny neprišli.

Ako je to na Slovensku

Nemusíme však ostať pri vymyslenom príklade. Pozrime sa na Slovensko. Medzi rokmi 2014 a 2015 tu vzrástla pridaná hodnota priemyslu o približne 1,3 miliardy eur. V rovnakom čase vzrástol počet zamestnancov v priemysle o niečo vyššie 7700.

Produktivita týchto nových zamestnancov tak medziročne dosiahla takmer 170 000 eur na jedného zamestnanca (za predpokladu, že produktivita pôvodných zamestnancov ostala rovnaká). Pričom na výplatnej páske uvidel priemerný zamestnanec za rok len niečo cez 17 000 eur (v skutočnosti uvidel v peňaženke len asi polovicu, keďže musí platiť dane a odvody).

Dodatočný zamestnanec priemyslu z roku 2015 tak mal hraničnú produktivitu desaťkrát vyššiu ako jeho plat (jeho náklady práce).

Vráťme sa k nášmu africkému experimentu. Miestni odborári následne po objavení medzery medzi produktivitou a mzdou za prácu začnú volať po zvyšovaní miezd, štrajkoch a raste minimálnej mzdy. Problém však je, že sa zvýšila priemerná produktivita v celej krajine, nie hraničná produktivita každého zamestnanca v hospodárstve (!).

Priemerná hĺbka je zradná

Množstvo zamestnancov mimo fabriek ostalo rovnako produktívnych ako predtým. Ak sa tak akoukoľvek intervenciou pokúsime zvýšiť ich mzdy nad trhovú úroveň, povedie to len k jednému dôsledku – zániku pracovných miest a krachu zamestnávateľov. Robiť verejnú politiku na základe agregátov je veľmi nebezpečné.

Pri súkromných rozhodnutiach akosi chápe me nebezpečenstvo plynúce z agregovaných údajov. Začal by niekto podnikáť v hotelierstve len na základe toho, že v priemere dosahuje toto odvetvie ziskovú maržu pred zdanením a odpismi vo výške 22 percent (v roku 2014)?

Nikto by sa taktiež pravdepodobne nešiel brodiť riekou, o ktorej vie len to, že je v priemere hlboká jeden meter. Uprostred totiž môže čakať niekoľkometrové prevrpenie. Rovnako nebezpečné je aj zasahovanie do fungovania hospodárstva len preto, že nejaké agregované štatistiky ukazujú možnú medzeru.

SME, 9.12. 2016

INESS na tému: Skutočná pomoc regiónom

Ekonómovia a analytici nedokážu vybrať ciele za politikov. Ekonómovia však môžu pomôcť politikom zvoliť vhodné prostriedky na naplnenie ich cieľov.

Z prostriedkov, ktoré si zvolila súčasná vláda sa však zdá, že ich cieľom nie je pomoc chudobným, nezamestnaným a nízko zarábajúcim, ale nejaký druh marketingovej

kampane.

Prečo je tomu tak a aké riešenia miesto toho ponúknuť si môžete prečítať v **INT 5/2016:**



Skutočná pomoc regiónom, ktorý nájdete na stránke iness.sk v sekcii Publikácie.

INESS na Akadémii klasickej ekonómie 2016

30. novembra 2016 predstavil Róbert Chovanculiak z INESS účastníkom Akadémie klasickej ekonómie projekt Cena štátu.

V rámci prednášky účastníci nahliadli na slovenské verejné financie, zistili kam smeruje najviac výdavkov a oboznámili sa tiež s

výškou verejného dlhu. Akadémiu klasickej ekonómie organizuje Konzervatívny inštitút M.R.Štefánika.



INESS na Energofórum – Elektrina 2016

Zástupca INESS Martin Vlachynský sa ako panelista zúčastnil najväčšej energetickej konferencie Energofórum. Tá sa konala vo vyhnianskom hotelu Sitno v dňoch 13.-14. októbra.

Témou panelu bol súčasný stav a budúcnosť trhu s elektrinou. Dlhodobé nízke ceny komodity čoraz intenzívnejšie vyvolávajú otázky, ako dlho môže súčasné nastavenie

trhu fungovať. Ďalšími členmi panelu boli Blahoslav Němeček z Ernst & Young, Matej Stračiak zo Slovenských elektrární a Karel Vinkler z ČEPS. Panel moderoval konzultant pre energetiku Ján Pišta.



INESS na diskusii Slovensko v EÚ po Brexite

Juraj Karpiš diskutoval 14. novembra v Kafé Scherz na tému Slovensko v EÚ po Brexite. Spoludiskutérmi boli Ondrej Dostál (poslanec NR SR a predseda OKS), Peter Zajac (prezident Konzervatívneho inštitútu M. R. Štefánika), Peter Gonda (riaditeľ Konzervatívneho inštitútu M. R. Štefánika), Dalibor Roháč (analytik American Enterprise Institute, USA) a Lukáš Krivošík (redaktor týždenníka .týždeň).

Druhý zástupca INESS, Martin Vlachynský, sa rámci série týchto diskusií zúčastnil 2. decembra 2016 podujatia v Trnave

Záznam z bratislavskej diskusie si môžete pozrieť na našom YouTube kanáli. Podujatie je súčasťou série diskusií organizovaných Konzervatívnym inštitútom M.R.Štefánika.



Politická akadémia, pilotný ročník

Počas 24. – 26. novembra sa v hoteli Agátka v Chorvátskom Grobe konalo pilotné podujatie projektu s názvom Politická akadémia, expertného nadstraníckeho vzdelávacieho programu pre súčasných aj budúcich politikov. Ako sme avizovali počas propagácie akadémie, vôľa a nasadenie sú nevyhnutné, ale úspech v politike si vyžaduje viac. Politická akadémia si kladie za cieľ poskytnúť účastníkom vedomosti a zručnosti, ktoré budú na to potrebovať. Akadémiu zorganizoval IPEV - Inštitút politicko-ekonomického vzdelávania, sesterská organizácia INESS. Organizátorovi sa na podujatie podarilo získať najväčších expertov na preberané témy na Slovensku a pestrý mix účastníkov prichádzajúcich z rôznych profesií, rôznych kútov Slovenska, so širokým záberom perspektív či ideologického nastavenia,

Po privítaní v podaní Richarda Ďuranu (INESS) podujatie vo veľkom štýle zahájil

dvojnásobný predseda vlády SR a niekoľkonásobný minister Mikuláš Dzurinda. V súčasnosti je p. Dzurinda prezidentom európskeho think tanku Wilfried Martens Centre for European Studies a pôsobí aj ako poradca ukrajinského prezidenta Petra Porošenka.

Hovoril o období, kedy bol p. Dzurinda vo funkcii, ale aj o súčasnej situácii a vyhlídkach do budúcnosti. Pán Dzurinda zdôraznil, že správny politik musí mať víziu, s ktorou do politiky vstupuje, mal by počúvať svojich oponentov a nezatvárať dvere pred kompromismi, vedieť si uznať chybu, no hlavne musí mať odvahu a presvedčenie, že svojím konaním zlepši svoje mesto, kraj, alebo krajinu a pomôže tak ľuďom. V súvislosti s narastajúcim populizmom nielen na Slovensku ale i svete poznamenal, že je pravda, že niektoré reformy môžu v krátkodobom horizonte pôsobiť nepopulárne, čo môže politika vo funkcii stať v nasledujúcich voľbách mandát.

Lenže ak budú tieto reformy zároveň z dlhodobého hľadiska prospešné, a človeku sa za ten čas podarilo posunúť krajinu vpred, vynaložené úsilie stálo za to.

Po mnohých doplňujúcich otázkach a krátkej obednej pauze sa slova ujala Lívia Vašáková zo zastúpenia Európskej komisie na Slovensku, ktorá účastníkom osvetlila fungovanie a zloženie orgánov EÚ, legislatívny proces, priority únie, či princípy regulácie. Hovorilo sa aj rôznych možnostiach zlepšenia informovanosti v spojitosti s EÚ, keďže práve strohé alebo prekrútené správy z Bruselu, pokrivené populistickou rétorikou, majú za následok pokles dôvery občanov voči EÚ a jej inštitúciám.

Následne prevzalo taktovku duo Martin Lengyel a Martin Urmanič s dôležitou tematikou stratégie volebných kampaní. Nenechali sa zastaviť pokračujúcou hodinou a ich zohratosť, dynamika, mnohoročné skúsenosti a

úspešné, ale aj neúspešné príklady z praxe rozprúdili vášnivú debatu. Sústredili sa hlavne na prípravu kampane pred jej samotným začiatkom, a jej priebežné plánovanie a manažovanie. Inšpiráciu z tohto bloku možno už čoskoro uvidíme v podaní niektorého z účastníkov.

Druhý deň začal blokom Viktora Nižňanského, ktorý sa už od 90-tych rokov venuje oblasti municipálnej a komunálnej politiky. Reálne prípadové štúdie, skutočné dáta a praktické rady sa opäť raz ukázali ako rovnocenný súper teoretických znalostí, hlavne pokiaľ ide o špecifiká decentralizácie, ktorou sa p. Nižňanský zaoberá.

Nasledoval tandem dám zo Seesame v zložení Michaela Benedigová a Adriana Čatlošová, ktoré s účastníkmi rozoberali komunikáciu s médiami, ktorá sa môže na prvý pohľad zdať jednoduchá, ale tiež tam existujú pravidlá, ktorými je lepšie sa riadiť, aby sa predišlo problémom, prípadne aby sa z problémov dalo elegantne dostať. Počas workshopu si účastníci vyskúšali tlačovú konferenciu z pohľadu samosprávy, aktivistov, aj novinárov a na vlastnej koži si tak (niektorí po prvýkrát) vyskúšali argumentáciu v takejto situácii.

Posledný piatkový blok mal na starosti Radvan Ďurana (INESS) s jeho dlhoročným projektom Cena štátu, ktorého hlavným cieľom je objasniť fungovanie, rozdelenie a proporcie verejných financií. Vyvracanie najroznejších hlboko zakorenených mýtov a vysvetlenie, kam vlastne putujú dane a odvody, sú zároveň zdrojom nejedného prekvapenia.

Tretí deň odštartoval Juraj Karpiš (INESS) s témou meny a finančného systému. Autor knihy Zlé peniaze priniesol do sály ekonomický kofeín, s ktorým úspešne rozbehol mozgové závitky účastníkov. Politici sa bez bánk nezaobídu, čo dnes platí aj opačne, preto situácia vo finančnom sektore by mala každého politika zaujímať. Cez workshop i pri obede sa preberali banky, hypotéky, bitcoin, a mnohé iné.

Poobedňajší blok, ktorým sme sa vrátili k problematike volebných kampaní, viedol Michal Novota (Restartup). Vo svojej prednáške a workshopoch sa sústredil na online aspekt kampaňovania, ktorý je v dnešnej dobe neoddeliteľnou súčasťou súboja o mandáty, pričom nezabudol zdôrazniť, že online svet a sociálne médiá sú len komplementom terénnej kampane, a že voľby sa len v priestore sociálnych médií nevyhrávajú.

Poslednými účinkujúcimi s nemenej dôležitou témou boli Martin Vlachynský a Radvan Ďurana (obaja z INESSu), ktorí sa venovali podnikateľskému prostrediu na Slovensku i vo svete. Okrem súčasného stavu sa debatovali aj návrhy možných reforiem, či inšpirácie zo zahraničia.

Nasledoval záverečný príhovor riaditeľa Richarda Ďurana a slávnostné odovzdanie cer-

tifikátov o úspešnom absolvovaní pilotného podujatia Politickej akadémie. Lajtmotívom uplynulých troch dní boli dve slová: odvaha a vízia. Vízia, kvôli ktorej sa do politiky oplatí ísť a odvaha čeliť prekážkam, ktoré pritom do cesty určite vstúpia.

POLITICKÁ AKADÉMIA



7. ročník Seminára rakúskej ekonómie

13. – 16. októbra 2016 sa v kaštieli Mojmirovce stretlo 25 študentov a 11 lektorov na 7. ročníku Seminára rakúskej ekonómie (SREK), ktorý každoročne organizuje INESS. Počas týchto štyroch dní si účastníci vypočuli množstvo kvalitných prednášok, diskutovali s odborníkmi z rôznych oblastí do neskorých nočných hodín a nadviazali nové priateľstvá. Program sa začal vo štvrtok večer, keď Dr. Richard Ďurana, riaditeľ INESS, oficiálne otvoril podujatie a privítal účastníkov. Nasledovala úvodná prednáška Radovana Ďurana z INESS o Cene štátu, venovaná slovenským verejným financiám. V rámci nej sa mohli poslucháči dozvedieť, koľko peňazí sa minie v jednotlivých rezortoch štátnej správy, odkiaľ štát berie peniaze a v akom objeme sa pohybuje štátny dlh. Študenti sa pozreli aj na mýtus, že problémy verejných financií by sa dali vyriešiť odňatím sociálnych dávok rómskej komunite. Dozvedeli sa, koľko v skutočnosti štát minie na sociálne dávky pre Rómov, a že rómsky problém nie je fiškálnym problémom.

Po prednáške získali účastníci balíček kvalitnej ekonomickej literatúry a ďalšie študijné materiály, ktoré využili aj pri ďalšom priebehu seminára. Neskôr pokračovala neoficiálna časť podujatia, v rámci ktorej študenti diskutovali s lektormi na rôzne témy v neformálnej atmosfére v salóniku kaštieľa, až do neskorých nočných hodín.

Druhý deň Seminára rakúskej ekonómie otvoril Dr. Richard Ďurana z INESS témou duševného vlastníctva. V prednáške „Patentmi proti pokroku“ kritizoval systém ochrany duševného vlastníctva, keď patenty a copy-righty umožňujú získať výhody z inovácií vybraným skupinám. Patentová ochrana efektívne zabráňuje ďalším inovátorom stavať na súčasnom poznaní a ďalej ho rozvíjať, a takto pôsobí, ako ukazuje história a výskum, ako brzda pokroku. Nasledovala prednáška Dr. Roberta Chovanculiaka z INESS, ktorá sa venovala zdieľanej ekonomike. Téma zdieľanej ekonomiky v súčasnosti ožíva najmä v médiách, v súvislosti so službami ako sú UBER alebo Airbnb. V prednáške sa študenti dozvedeli, ako zdieľaná ekonomika pomocou technológií efektívne nahrádza štátne regulácie a takto zaisťuje bezpečnosť a komfort pre užívateľov.

Poobede pokračoval cyklus prednášok témou Zlých peňazí. Juraj Karpiš z INESS poukázal na slabé miesta dnešného finančného systému a vysvetlil, ako súvisí monopolné postavenie centrálnej banky v distribúcii peňazí so vznikom finančných kríz. Ďalšia prednáška sa venovala vývoju slovenského politicko-ekonomického prostredia, ktorú predstavil František Múčka, šéfredaktor Denníka Postoj. Študenti sa dozvedeli, akou transformáciu prešla spoločnosť po revol-

úcii, ako sa vysporiadala s morálnym chaosom v 90-tych rokoch a ako to súvisí s dnešným stavom na politickej scéne.

Prof. Jörg Guido Hülsmann z University of Angers, hlavný rečník Seminára rakúskej ekonómie VII., zavŕšil druhý deň podujatia témou „Monetary Interventionism“. Vysvetlil, aký je rozdiel medzi peniazmi používanými v minulosti a tými dnešnými a ako sa zmenili poukážky vydávané bankami na dnešné papierové peniaze. Večer pokračoval voľnou diskusiou v salóniku kaštieľa, kde sa mohli študenti stretnúť s lektormi a v uvoľnenej atmosfére debatovať o témach, ktoré ich počas prednášok zaujali.

Tretí deň Seminára rakúskej ekonómie začal prednáškou Prof. Josefa Šímu, rektora CEVRO Institut v Prahe, o rakúskej ekonómii. Prof. Šíma hovoril o počiatkoch rakúskej ekonomickej školy, citoval myšlienky Adama Smitha a ich prepojenie s rakúskou školou a vysvetlil, prečo mnohé princípy majú svoje opodstatnenie aj v súčasnej ekonómii. Hovoril aj o tom, že ekonómia je veda o ľuďoch a mnohé súčasné ekonomické prúdy a makroekonomické ukazovatele tento fakt zanedbávajú. Ďalšia dopoludňajšia prednáška bola venovaná decentralizácii na internete, v podaní Juraja Bednára zo spoločnosti DIGMIA. V prednáške sa okrem iného venoval bitcoinu a konceptu permissionless innovation, kde uviedol ako príklad zavedenie Skypu bez udelenia telekomunikačnej licencie.

Popoludní prednášal Prof. Hülsmann na tému The Ethics of Returns on Capital. Študenti sa dozvedeli, ako súvisí náboženstvo s úsporami a ako subjektívny pocit hodnoty umožňuje uskutočňovať výmenu a tvoriť skutočný blahobyť. Prednášku o slovenskom zdravotníctve uviedol v sobotu podvečer Tomáš Szalay, riaditeľ Health Policy Institute. Na úvod vysvetlil spojenie zdravia a ekonómie, ako emócie vplyvajú na objektívne posudzovanie kvality zdravotníctva. Poukázal na nedostatky slovenského systému, uviedol príklady pozitívnych a negatívnych reformných krokov a vysvetlil, aký účinok má objem peňazí investovaných do zdravot-

níctva na kvalitu života a zdravia občanov. Záverečná prednáška sobotného večera v podaní Prof. Šímu sa venovala Ekonómii a anarchii. Prof. Šíma citoval Smithovu definíciu anarchie, ktorú vnímal ako absenciu politickej hierarchie, nie poriadku. Dotkol sa aj témy rozvojovej pomoci, ktorú definoval ako presun peňazí od chudobných ľudí v bohatom svete k bohatým ľuďom (politikom) v chudobnom svete. Večer pokračoval voľnými aktivitami, niektorých študentov zaujala strelnica v kaštieli, iných sauna a bazén a na záver posledného večera sa všetci stretli v salóniku, kde pokračovali so zaujímavými debatami do neskorých nočných hodín.

Záverečný deň SREku VII. začal témou „Obrana a súdnictvo na trhu“, ktorú predstavil Prof. Šíma. Študentom odhalil slabé miesta štátom poskytovanej obrany a súdnictva, pomocou príkladov z minulosti. Obhajoval koncept trhu ako dobrovoľnej ľudskej výmeny, ktorá by sa neuskutočnila, ak by neprišla úžitok obojstranným. Nasledovala prednáška Prof. Hülsmanna, s názvom „The Political Economy of Liquidity“. Zaoberala sa témou bankovníctva a problematikou solventnosti bánk. Vysvetlil, ako sú vládne dlhopisy vďaka centrálnym bankám považované za menej rizikové a prečo musí existovať povinná miera rezerv v komerčných bankách.

Záverečnému ceremonálu predchádzalo vystúpenie Adama Dzúráka zo Slovak Students For Liberty, ktorý predstavil účastníkom aktivity tejto študentskej organizácie a možnosti zapojenia sa do jej činností. Následne Dr. Richard Ďurana ukončil Seminár rakúskej ekonómie VII. záverečným poďakovaním zo strany INESS a spolu s Prof. Šímom a Prof. Hülsmannom odovzdali účastníkom certifikáty o absolvovaní seminára.

SREk 2016 sme mohli zorganizovať vďaka podpore Nadácie Tatra Banky a Nadácie EPH, ktorým týmto srdečne ďakujeme. Veľká vďaka patrí aj našim mediálnym partnerom, Denníku Postoj a Aktuality.sk. Partnerom podujatia bol aj Konzervatívny inštitút M.R. Štefánika, ktorý sa spolupodieľal na zorganizovaní cesty prof. Hülsmanna.



INESS na EU Stakeholder Brunch

V pondelok 7. novembra 2016 sa v Európskom informačnom centre uskutočnil EU Stakeholder Brunch na tému digitalizácia ekonomiky a trh práce. Diskutovali Branislav Ondruš (Ministerstvo práce, soc. vecí a rodiny SR), Dušan Chrenek (Zastúpenie Európskej komisie v SR), Barbora Polachová (Spoločnosť UBER) a Róbert Chovanculiak za INESS. Moderátorom bol Radovan Geist (EurActiv.sk).

Debatovali sa predovšetkým témy týkajúce

sa zdieľanej ekonomiky v nadväznosti na pracovné právo, regulácie a zdanenie. Na jednej strane je volanie po väčšej flexibilita pracovných kontraktov a uvoľnení regulácií, na strane druhej požiadavky na udržanie sociálnych štandardov, práv zamestnancov.



INESS za okrúhlym stolom študentov Ekonomickej univerzity

16. novembra 2016 diskutoval Martin Vlachynský z INESS so študentmi Fakulty medzinárodných vzťahov o energetických zdrojoch.



Cena štátu na Ekonomickej univerzite

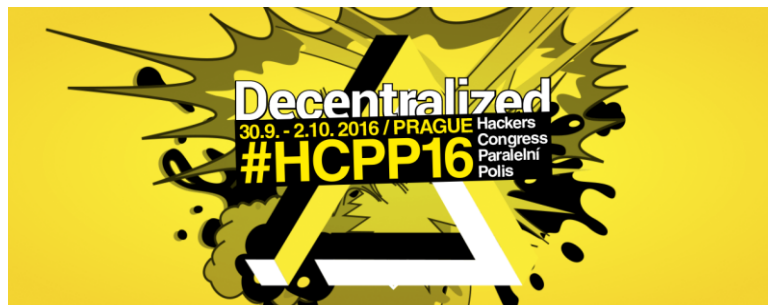
Radovan Ďurana z INESS prednášal 8. novembra 2016 študentom Ekonomickej univerzity v Bratislave o slovenských verejných financiách.

Prednášky sa zúčastnilo okolo 80 študentov, ktorí sa oboznámili s príjmami a výdavkami štátu či s veľkosťou verejného dlhu a zistili, kam smeruje najviac peňazí.



INESS na Hackers Congress

Juraj Karpiš vystúpil na Hackers Congress v Prahe, ktorý sa konal 30.9.-2.10.2016 v Paralelnom polise. Témou jeho prednášky bolo fungovanie finančného systému a postavenie kryptomien.



Stretnutie 4liberty v Łódź

V poľskom meste Łódź sa v dňoch 19.-24. októbra konalo stretnutie siete 4liberty, združujúca 15 think tankov strednej a východnej Európy pod krídlami Friedrich Naumann Stiftung, vrátane INESS.

Na stretnutí sa prebrali dosiahnuté úspechy v jednotlivých krajinách, ako aj plány do budúcnosti.



Juraj Karpiš z INESS na Vyšehradskom fóre

Dňa 19.10.2016 vystúpil Juraj Karpiš z INESS na Vyšehradskom fóre v Kongresovom centre v Prahe.

Konferencie na tému financií a investícií sa zúčastnilo 1500 poslucháčov.



Zlé peniaze v Kine Tatran

Dňa 27.9.2016 prednášal Juraj Karpiš z INESS v Kine Tatran v Poprade o zlých peniazoch. Podujatia sa zúčastnilo 89 poslucháčov. Beseda bola spojená s premietaním filmu The Big Short.



Diskusia v Progressbare

V pondelok 5. decembra sa v priestoroch bratislavského hackerspace Progressbar uskutočnila neformálna verejná diskusia na tému charita a chudoba v krajinách tretieho sveta.

Diskutujúcim bol k dispozícii analytik INESS Robert Chovanculiak, moderoval Martin Vladyňský.



INESS v programe Promoting Tolerance 2016

Róbert Chovanculiak z INESS sa zúčastnil 10-dňového programu Promoting Tolerance 2016 v USA. Podujatie sa odohrávalo v štyroch amerických mestách (Washington, D.C., New York City, Cincinnati a Los Angeles) od 13. do 23. novembra 2016. Program organizovali spoločne dve organizácie: Friedrich Naumann Foundation a American Jewish Committee (AJC).

Program sa začal vo Washingtone, D.C., kde sa odohralo množstvo diskusií a prednášok s politikmi, aktivistami, novinármi, lobistami a analytikmi rôznych think-tankov. Témou diskusií boli predovšetkým nedávne prezidentské voľby a ich možný vplyv na ďalší vývoj USA. Program v D.C. zahŕňal taktiež návštevu múzeu venovaného holokaustu.

V New York City sa už diskusie venovali bližšie problematike a možnostiam spolupráce medzi rôznymi menšinami. Bola to pre-

dovšetkým prednáška rabína Bob Kaplaina, ktorá zaujala najviac divákov. V nej ukázal, ako je dôležité vytvoriť medzi rôznymi menšinami vzťah vzájomnej potrebnosti. Nestačí sa sústrediť len na vytváranie priateľského prostredia a rozširovať myšlienku tolerancie, ale je dôležité aj budovať vzájomnú závislosť jedného od druhého, a to napr. vo forme poskytovania si služieb. Len tak je možné vybudovať dlhodobé mierové a produktív-

ne spolunažívanie rôznych menšín. V NYC účastníci navštívili tiež múzeum venované pamiatke 11/9.

V Cincinnati účastníci bývali v rodinách miestnych členov AJC. Okrem toho zažili aj Shabbat bohoslužbu a večeru. Program v tomto meste bol obohatený aj o kultúrny zážitok vo forme muzikálu Fantóm opery.

V Los Angeles účastníci navštívili Homeboy Industries - centrum, ktoré pomáha začleňovať bývalých členov rôznych gangov do spoločnosti. Centrum im nájde prácu, pomôže odstrániť tetovanie a ponúkne vzdelávacie programy. Záverečná prednáška sa venovala prezentácii projektu NewGround, ktorý sa snaží pomocou osobných diskusií medzi rôznymi, aj znepriatelenými menšinami nadviazať vzťahy a spoluprácu.



INESS na EU Stakeholder Brunch

V pondelok 7. novembra 2016 sa v Európskom informačnom centre uskutočnil EU Stakeholder Brunch na tému digitalizácia ekonomiky a trh práce. Diskutovali Branislav Ondruš (Ministerstvo práce, soc. vecí a rodiny SR), Dušan Chrenek (Zastúpenie Európskej komisie v SR), Barbora Polachová (Spoločnosť UBER) a Róbert Chovanculiak za INESS. Moderátorom bol Radovan Geist (EurActiv.sk).

Debatovali sa predovšetkým témy týkajúce sa zdieľanej ekonomiky v nadväznosti na

pracovné právo, regulácie a zdanenie. Na jednej strane je volanie po väčšej flexibilitate pracovných kontraktov a uvoľnení regulácií, na strane druhej požiadavky na udržanie sociálnych štandardov, práv zamestnancov.



Prednáška o prírodných zdrojoch

Martin Vlachynský z INESS prednášal 29. novembra 2016 na tému vyčerpatelnosti prírodných zdrojov na podujatí zorganizovanom Slovak Students For Liberty v edukačnej kaviarni Kalab.

Prednáška sa zamerala na dva hlavné názorové smery danej problematiky reprezentované pesimistami a optimistami. Následne sa oba názorové smery aplikovali v oblastiach ako energetika, nerastné suroviny, či produkcia potravín. Prednášky sa zúčastnili do veľkej miery študenti.



Plánovacie stretnutie FMRS

Richard Ďurana z INESS sa zúčastnil na Briefing meetingu k budúcoročnej medzinárodnej konferencii Free Market Road Show, ktorý zorganizoval patrón podujatia, rakúsky Austrian Economics Center vo Viedni dňa 28.11. 2016.

Viac ako 40 zástupcov akademickej obce a think tankov z celej Európy plánovalo časový harmonogram, program, či rečníkov budúco-

ročnej tour, ktorá sa uskutoční od 16. marca do 23. mája v 47 hlavných, resp. veľkých mestách Európy a Kaukazu. Do Bratislavy zavíta Free Market Road Show 28. apríla 2016. Opäť pre vás pripravujeme skvelých zahraničných a domácich rečníkov. Rezervujte si tento dátum!



Pro/Anti Market

PRO MARKET

Nie, korporácie (zatiaľ) nie sú viac ako štáty

Ovplyvňovanie politického rozhodovania záujmovými skupinami je trvalý a v ľudskej spoločnosti viac-menej neriešiteľný (len manažovateľný) problém. Záujmové skupiny majú rôzne zloženie – od regionálnych oligarchov, cez farmárov, odborárov, až po mamičky na materskej. A samozrejme korporácie v nich hrajú popredné husle.

Robiť však siahodlhé závery z jednoduchého porovnania príjmov, ako to spravila organizácia s veľavravným názvom Global Justice Now, a prebrali médiá, je scestné. „Moc korporácii dosiahla dosiaľ nevídaný rozmer v ľudskej histórii, často prekonávajúc moc štá-

tov. Dnes je zo 100 najbohatších entít sveta 69 korporácií a len 31 štátov.“

Odhliadnime od prvej chyby, ktorou je nejasné delenie medzi štáty a korporácie (v nimi použitom rebríčku Global 500 sú v prvej päťke najväčších firiem tri čínske štátne podniky – to je korporácia, či štát?) a podľa



rovno na tú najhlavnejšiu. Tou je mylné zamieňanie príjmu s bohatstvom a ekonomickou mocou.

Ak susedovi povie, že zarábate 4000 eur mesačne, bude vás považovať za bohatého. Ak to však doplníte o informáciu, že na nájom dávate 3000 eur, na lízing auta 1000, na pôžičky z nebankovky 500 eur mesačne a jediný váš majetok je dvojgarsónka v Jelšave, jeho pohľad sa rýchlo zmení.

Bez znalosti výdavkov, aktív a záväzkov si obrázok nevieme skompletizovať. Na prvom mieste Global 500 je Walmart s príjmami 482 miliárd dolárov. No hodnota jeho aktív je necelých 200 miliárd a tržová kapitalizácia 214 miliárd dolárov.

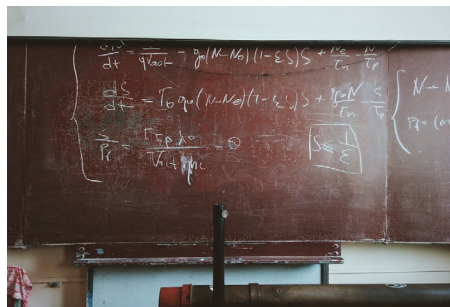
Pri korporáciách vieme napísať konkrétne

číslo (hoci na ich interpretáciu potrebujete poznať aj účtovné číry máry). Pri štátoch je to ťažšie. Aktíva je ťažké ohodnotiť, keďže pre ne neexistuje trh (cesty, daňové úrady, ...). Štáty však majú oproti korporáciám kľúčovú výhodu – jedinečný trh „zákazníkov“. Tími sú občania – daňovníci. Na rozdiel od väčšiny tých korporátnych (výnimky ako povinné zmluvné poistenie či gastrolístky sa nájdu), štátne produkty musíme nakupovať, či sa nám to páči, alebo nie. Schopnosť štátov generovať príjmy je daná len schopnosťou efektívne vyberať dane. Zároveň majú monopolnú zákonodarnú moc, čo im v limitoch voľičského odporu umožňuje schváliť čokoľvek.

To je ako keby Apple mal moc uvaliť povinnosť (pod trestom väzenia) na každého kúpiť si ich telefón a zároveň k tomu mohol pridávať povinnosti ako minimálny počet uskutočnených hovorov denne, zakúpenie každého nového doplnku a podobne. Sem korporácie (zatiaľ) ani zďaleka nedospeli.

ANTI MARKET

Školstvo, ktoré nedokáže učiť ani učiteľov



Niektorí ľudia majú pomerne zjednodušenú predstavu o fungovaní sveta a spoločnosti. Keď čelia nejakej úlohe, napr. zabezpečiť profesijný rast a celoživotné vzdelávanie pre učiteľov, tak vidia jasné riešenie. Príjme sa zákon (č. 317/2009 Z. z.), kde sa zadefinuje kontinuálne vzdelávanie učiteľov ako: „sústavný proces nadobúdania vedomostí, zručností a spôsobilostí s cieľom udržiavania, obnovovania, zdokonaľovania, rozširovania a dopĺňania profesijných kompetencií pedagogického zamestnanca potrebných na výkon pedagogickej činnosti.“, zavedú sa procesy akreditovania a prihlasovania sa na jednotlivé vzdelávacie programy, vytvoria potrebné dokumenty a zadefinujú zodpovedné inštitúcie. Čo sa môže pokaziť? Všetko.

Ale postupne. Postup je na Slovensku asi nasledovný. Kontinuálne vzdelávanie sa poskytuje prostredníctvom tzv. akreditovaných programov kontinuálneho vzdelávania. Dôležité sú prvé dve slova názvu. Ide o akreditované vzdelávanie ministerstvom školstva a akreditované sú jednotlivé programy (nie osoby, alebo inštitúcie). Takýchto programov je v SR momentálne vyše 1500. Veľkú časť z nich (40%) realizuje Metodicko-pedagogické centrum. Zvyšok je rozdelený medzi menšie inštitúcie (regionálne školy, vysoké školy,

štátne a cirkevné organizácie alebo aj právnické osoby s predmetom činnosti vzdelávania).

Systém je dnes nastavený tak, že učitelia sú motivovaní zúčastniť sa kontinuálneho vzdelávania prostredníctvom kreditov. Tie im môžu zvýšiť plat o 6 % (za 30 kreditov), alebo až o 12 % (za 60 kreditov). Za uznávanie získaných kreditov je zodpovedný riaditeľ školy, kde pracujú.

V číslach dnes vyzerá kontinuálne vzdelávanie asi nasledovne. Počas 7 rokov jeho fungovania získalo nárok na kreditový príplatok viac ako 60% učiteľov. Vo finančnom vyjadrení to predstavuje náklady vo výške približne 30 mil. eur ročne. Ďalších približne 4 mil. eur ide pravidelne zo škôl na náklady spojené s kontinuálnym vzdelávaním (cestovné, ubytovanie, poplatky, supľovanie) a 6 mil. eur sú výdavky Metodicko-pedagogického centra (2015), kde sa odohrávala veľká časť kontinuálneho vzdelávania. Každoročne sa kontinuálneho vzdelávania zúčastňuje 40 až 50 tisíc učiteľov.

Kameňom úrazu však nie je kvantita ale kvalita. Kritika kvality programov kontinuálneho vzdelávania prichádza prakticky zo všetkých strán. Dokonca ani samotní učitelia nie sú spokojní a v prieskume skoro polovica učiteľov ohodnotila obsah kurzov známku 3 a horšie (na stupnici 1 až 5). Rovnako známkovali aj pri prínos a využitie kurzov. Navyše viac ako 60% učiteľov malo problém si vybrať kurz, ktorý by ich oslovil alebo ich nič neoslovilo. Obsah niektorých kurzov označil za „groteskný“ aj sám bývalý minister školstva. Rovnako Slovenská komora učiteľov upozorňuje, že neexistuje žiadna analýza toho, ktoré programy učitelia naozaj potrebujú a na základe akých kritérií sa postupuje pri výbere obsahu a vytváraní ponuky programov.

Konečný účet kontinuálneho vzdelávania však môže byť ešte horší. Nie len, že poskytuje učiteľom nekvalitné vzdelávanie, ale v skutočnosti môže ešte zhoršovať úroveň vzdelania v porovnaní so stavom, keby kontinuálne vzdelávanie neexistovalo. Hovoríme tu o tzv. vytlačiacom efekte. Učitelia motivovaní kreditovými príplatkami preferujú kontinuálne vzdelávanie pred všetkými ostatnými formami vzdelávania, na ktoré im logicky ostáva menej času a zdrojov. To znamená menej samoštúdiá, menej učenia sa v kolektíve, alebo menej účasti na rôznych seminároch, konferenciách a špecializačných programoch medzinárodného charakteru, ktoré sa nezapočítavajú do kreditového systému.

Natíska sa tak otázka: ako je to možné, že dobre mienený systém vzdelávania, kde využívajú tí najlepší (učitelia učiteľov) tých, ktorým by učenie sa nemalo byť cudzie (učiteľov), dopadol tak zle?

Po prvé, v spomínanom prieskume samotní učitelia uviedli, že ich najväčšou motiváciou

zapájania sa do kontinuálneho vzdelávania je získanie kreditov a kreditového príspevku (71,3 % respondentov). Až druhým dôvodom bola potreba doplniť si vzdelanie (54,3 %). To ovplyvňuje aj následnú voľbu kurzov. Učitelia si často nevyberali kurzy podľa kvality, relevancie, ale podľa toho, kde získajú najľahšie najviac kreditov. Napr. kurzy osobnostného rozvoja a kurzy toho, ako organizovať lyžiarske výlety.

Môžete sa spýtať: to dnes nikto nedohliada na kvalitu programov? Odpoveď je, že dohliada. Podľa zákona je na to určený garant programu, ktorý musí splniť rozsiahle odborné predpoklady. To však posúva problém iba o úroveň vyššie. Kto zaručí, že garant bude robiť svoju prácu poriadne? Dnes ju nikto nevyhodnocuje. Prečo by mal potom garant robiť problémy poskytovateľovi kurzu? Predovšetkým keď to môže byť jeho bývalý kolega, s ktorým sa poznajú osobne. Či dokonca môžu byť aj z tej istej inštitúcie (napr. Metodicko-pedagogického centra). Poskytovatelia programov tak môžu bezstarostne reagovať na dopyt učiteľov po kredity-ľahko-generujúcich kurzoch.

Faktom je, že za 7 rokov fungovania tohto systému bol zrušený len jeden jediný program z vyše 1500. išlo o exotický program „Základy numerológie a osobná charakteristika človeka“, ktorý bol akreditovaný v roku 2010, ale zrušený až po opakovanej medializácii v roku 2013. Čo tiež naznačuje aká je kvalita samotného akreditačného procesu ministrom školstva. Kde nie je pravidelná selekcia od nekalosti, tam nemôžeme očakávať kvalitu.

Tento vývoj kontinuálneho vzdelávania však nie je v školstve ojedinelý. Jeho problémy a diagnóza sa nápadne podobajú napr. problémom vysokého školstva. Tu sú tiež problémy na strane akreditácií a garancie kvality, plus rovnaké problémy aj na strane študentov, ktorí dopytujú najjednoduchší prístup k titulu a to aj na úkor kvality vzdelávania.

Celkový pohľad na výsledky kontinuálneho vzdelávania tak vytvára pomerne pesimistický obraz o schopnostiach reformátorov vytvoriť fungujúce vzdelávanie. Začalo to sľubne, ministerstvo školstva si dalo za úlohu vytvoriť fungujúci vzdelávací systém pre učiteľov. Dá sa teda hovoriť o vytvorení nejakého „mini školstva“ v rámci školstva. „Mini školstva“, kde učitelia učia učiteľov. A ministerstvo zlyhalo. Systém nefunguje. Všetky kolieska sa síce točia, ale naprázdno. Hodiny a hodiny sú odškolené, milióny eur zaplatené, ale reálny výsledok? V školskom žargóne: tri mínus. Prečo očakávať, že títo istí ľudia, alebo im podobní dokážu vytvoriť fungujúcu reformu pre ďaleko väčší spoločenský systém? Nie desaťtisíce dospelých „žiakov“ ale stotisíce mladistvých žiakov. Nie päťdňové výlety do Metodicko-pedagogického centra v Bratislave, ale 10 mesiacov sedenia v škole po celom Slovensku.

INESS Publikácie & Policy Notes



Cieľom publikácie **Menej regulácie, viac reputácie** je ukázať verejnosti aj všetkým relevantným osobám, že v odvetviach zdieľanej ekonomiky nečelíme binárnej voľbe medzi verejnou a žiadnou reguláciou. Ale že existuje aj tretia možnosť – súkromná regulácia.



Publikácia s názvom **Dôchodky v politickom ohrození** a podtitulom *Udržateľnosť prvého piliera* analyzuje fiškálnu udržateľnosť prvého piliera. Konštatujeme, že technicky je možné nastaviť I. pilier tak, aby bol financovateľný z odvodov aj pri razantnej zmene demografie krajiny.



Nezamestnanosť - systémový problém slovenského hospodárstva Autori sa zamerali na prekážky, ktorým čelia dlhodobo nezamestnaní uchádzači o prácu s nízkou kvalifikáciou.

Aj pomocou prieskumu sa autori snažili verifikovať, ktoré opatrenia na trhu práce predstavujú najväčšie prekážky v tvorbe nových pracovných miest pre tieto skupiny.



A prečo vlastne, pán minister, chcete zvyšovať dane? Slovensko v období 2007-2014 zaznamenalo najvyššie rasty príjmov aj výdavkov verejnej správy. Napriek tomu chuť po peňaženkách daňovníkov vládu neopúšťa. V publikácii prehľadne mapujeme vývoj verejných financií za poslednú dekádu a porovnávame ho s ostatnými európskymi štátmi.



Elektrická daň Táto publikácia s názvom Elektrická daň a podtitulom *Zásahy štátu ovplyvňujúce ceny elektriny na Slovensku* zavádza pojem pomyselné dane, ktorá vyčísluje náklady verejných politík, ktoré sa prenášajú do účtov spotrebiteľov elektriny. Obsahuje rozbor koncových cien elektriny, ako aj sadu odporúčaní pre energetickú politiku.



Gastrolístky ujedajú zamestnancom z obeda. Publikácia rozoberá problematiku gastrolístkov a gastrofiriem, ktoré ich ponúkajú do obehu. Analýza vyslovuje dve kľúčové otázky: prečo majú slovenskí zamestnanci platiť vyše 6% maržu za službu niekoľkým gastrofirmám, a prečo slovenskí zákonodarcovia nie sú ochotní umožniť zvýšenie čistej mzdy zamestnancom vyplácaním príspevku na stravu rovno do výplaty?

INESS Knihy



MARTIN ŠTEFUNKO: EKONÓMIA SLOBODY

E-kniha popisuje základné myšlienky rakúskej školy ekonómie a ich aplikácie. Rakúska škola dávno pred kolapsom komunizmu popisala problémy socialistického ekonomického plánovania a jej dnešní predstavitelia úspešne predpovedali finančnú krízu.

JURAJ KARPIŠ: EKONOMICKÝ VÝZNAM ZLATA AKO KOMODITY S MONETÁRNYM DOPYTOM

Prečo rástla cena zlata posledné desaťročie? Možno považovať zlato za peniaze? Je zlato v bubline? Odpovede aj na tieto otázky hľadáme v publikácii *Ekonomický význam zlata ako komodity s monetárnym dopytom*.



PHILIPP BAGUS: TRAGÉDIA EURA

Politický projekt euro má vážne problémy. Zdá sa, že Friedmanova kliatba sa začala naplňovať. Bestseller nemeckého ekonóma Philippa Bagusa v slovenskom vydaní TRIM Broker a INESS.



Kniha **Zlé peniaze** od autora **Juraja Karpiša** hľadá príčiny a opisuje priebeh krízy. Odpovedá na otázku, prečo sa ešte neskončila. Je písaná pre verejnosť s cieľom vysvetliť krízové ekonomické javy alternatívnym spôsobom. Súčasťou tohto sprievodcu krízou je popis dosahov krízy na životy bežných ľudí a príklady, ako sa s nimi možno vyrovnávať.

Kniha sa už krátko po vydaní stala bestsellerom. Môžete si ju zakúpiť cez stránku **zlepeniaze.eu**, prípadne vo vašom kníhkupectve.

Všetky publikácie a Policy Notes si môžete zdarma stiahnuť na stránke iness.sk v sekcii Publikácie.

Knihy je možné zakúpiť osobne v kancelárii INESS (okrem e-knží) alebo na dobierku objednávkou cez sekciu Knihy na stránke iness.sk.