



„Práca, nie remeslo zbraní, prináša šťastie. Mier buduje, vojna ničí.“

Ludwig von Mises
ekonóm z Ľvova

Editorial

Richard Ďurana



Radšej desať covidových pandémieí než jednu vojnu, hovorím cez plece kolegom pri písaní tohto textu. **Vojna je najväčšie zlo,** ktoré nemá víťazov. Na ďalšej strane si môžete prečítať celý text vyhlásenia, ktoré sme zverejnili v našom pravidelnom piatkovom newsletteri pre odberateľov *Týždeň s INESS* hneď po vypuknutí ruského útoku na Ukrajinu.

Proti Putinovi sa spája v nevídane ráznom tempe celý svet. Od politikov cez firmy, jednotlivcov, až po hackerov. Pri medzinárodnej koordinácii to bez zapojenia aj našich politikov pochopiteľne nejde.

Na Slovensku **zažívame asi najväčšiu akciu spolupatričnosti a vzájomnej pomoci v dejinách samostatného Slovenska.** Finančné zbierky, materiálna pomoc, ubytovanie utečencov, pomoc na hraniciach, množstvo z toho sa deje na úrovni jednotlivcov, komunit, firiem, samospráv, cirkví či charity paralelne popri aktivitách štátu.

Ekonomické dopady vojny a sankcií voči ruskému agresorovi budú mať samozrejme dopad aj na životy nás, obyvateľov krajín Európskej únie, (zatiaľ) priamo nezasiahnutej vojnovým konfliktom. Je načim predpokladať znovuzrodenie ekonomických javov, na ktoré sme v pohodlí uplynulých dekád zabudli. Dôležité bude, aby vláda reagovala neunáhlene a s rozvahou.

Proti zbrklosti vyzývame aj pri reakcii voči rastúcim cenám. Vo viacerých textoch v tomto čísle píšeme o tom, že najškodlivejším scenárom reakcie na infláciu sú cenové regulácie. Tie nevyhnutne vedú k nedostatkom a zníženiu kvality tovarov či služieb. **Jednou z príčin inflácie je aj nárast množstva novovytvorených peňazí** Európskou centrálnou bankou, a ak banka peniaze z obehu nestiahne, **musia sa do ekonomiky vstrebať cez rast cien.**

Regulácia cien tento proces nezastaví, iba ešte viac naruší proces alokácie kapitálu v ekonomike, domotivuje investície a oddiali nájdenie novej rovnováhy medzi dopytom a ponukou.

S reguláciou ceny máme na Slovensku čerstvú skúsenosť. Vláda „sa dohodla“ so Slovenskými elektrárňami (SE) na zafixovaní ceny elektriny pre domácnosti na 2 roky. K „dohode“ došlo expresne rýchlo, krátko predtým im totiž vláda priložila na krk nôž v podobe „alternatívy“ zavedenia novej špeciálnej dane určenej len na SE. Vypočujte si náš podcast *INESS na DNES #70: Ceny elektriny neporastú, zato narastú väčšie problémy*, prečo je to veľmi zlý signál pre celý podnikateľský sektor na Slovensku a ako môžu reagovať zahraniční investori. Žiadna z firiem totiž oddnes nemá istotu, že práve ona nebude ďalšou na muške vlády.

V smršti zlých správ posledných týždňov však máme aj niekoľko dobrých: **v utorok 22. marca vystúpi na pozvanie INESS v Bratislave s verejnou prednáškou Bryan Caplan,** svetoznámy profesor ekonomie a autor mnohých bestsellerov, ktoré v preklade vyšli aj u nás (snáď najznámejší je Mýtus racionálneho voľiča). V jednom z nich hľadá odpovede na otázku **prečo je vyššie školstvo hlavne o tituloch a menej o vzdelávaní** (Proces proti vzdelávaniu: Prečo je školstvo stratou času a peňazí). Jeho bratislavská prednáška bude presne na túto tému. Nenechajte si ju ujsť!

V priebehu posledných týždňov tiež prebehli **krajské kolá piateho ročníka Ekonomickej olympiády.** Zanedlho budeme poznať 50-tku účastníkov celoslovenského finále!

Prajem vám všetkým inšpiratívne čítanie a dovidenia na Caplanovej prednáške,

Richard Ďurana



www.iness.sk/podpora



/iness.slovakia



/institutelINESS



/INESSinstitute



/iness.slovakia

Mesačník
MARKET FINESSSE vydáva:

INESS – Institute of Economic
and Social Studies
Na Vršku 12
811 01 Bratislava

tel.: +421-2-5441 0945
e-mail: iness@iness.sk

Vojna je stelesnením zla



Tento týždeň si budeme pamätať po celé naše životy. Bezprostredne za hranicami Slovenska ruský agresor rozpútal vojnu proti Ukrajine, suverénnemu štátu. Celé generácie obyvateľov Slovenska, ale aj zvyšku EÚ, žili v iluzórnom presvedčení, že vojna stojí v rohu šachovnice dejín a je len nepríjemnou spomienkou na niečo neosobné a síce zlé, ale neurčité.

24. február 2022 nám ukázal, ako fatálne sme sa napriek indíciám za uplynulých osem rokov mýlili. Konanie ruského prezidenta je zločin a v INESS ho rezolútne odsudzujeme. Vojna je vždy hra s negatívnym súčtom. Ako ekonómovia tiež vieme, že nikdy nemá skutočného víťaza. Poškodí všetky strany – porazeného aj dobyvateľa.

Ako ľudia vyjadrujeme solidaritu všetkým obyvateľom Ukrajiny a aj my vás vyzývame: pomôžte im. Možností je neúrekom, určite ste [mnohé z nich videli](#). Ak nie, napíšte nám, poradíme vám.

Okrem priamej pomoci netreba zabúdať na tých, ktorí k nám pred vojnou utečú. My v INESS dlho presadzujeme zjednodušenie zamestnávania cudzincov. Veríme, že sa v tejto veci konečne podarí dosiahnuť rýchly progres, pretože toto je politika, ktorá pomôže vždy obom stranám.

Zároveň budeme politikov – slovenských aj európskych – upozorňovať, aby nekonali v panike. Rastúce ceny a nedostatok tovarov budú nevyhnutne v celej Európe sprievodným javom vojnového konfliktu na Ukrajine a ekonomických sankcií voči ruskému agresorovi. Poškodiť si hospodárstvo cenovými reguláciami, znárodňovaním a centrálnym plánovaním by bolo našou veľkou porážkou. Nedovoľme Rusku pripísať si na pažbu takýto víťazný vrub.

Putin svojím konaním demonštruje, že mu na mieri nezáleží. Pritom práve mier je esenciou slobodnej spoločnosti a prosperity.

Veľmi si prajeme, aby sme sa čoskoro mohli baviť opäť „len“ o ekonomických témach.

PREDNÁŠKA

PREČO CHCEME VIAC TITULY NEŽ VEDOMOSTI?



BRYAN CAPLAN

profesor ekonómie
na George Mason University

INESS



22. marca 2022
17.30h

Hotel Crowne Plaza
v Bratislave

TLMOČENIE BUDE ZABEZPEČENÉ

Príjmite naše pozvanie a [zaregistrujte sa zdarma tu](#).
Pozvite aj svojich známych, [facebookovú pozvánku nájdete tu](#).

Tešíme sa na Vašu účasť!

Všetky naše aktivity môžeme realizovať aj **vd'aka vašej podpore**. Budeme vám preto veľmi vd'ační, keď aj v tomto roku zvážite možnosť venovať **svoje 2 % z dane práve nám**.

2 % pre INESS



Pridajte sa k nám svojimi 2 % a zvýšme spolu tlak na zodpovednejšie hospodárenie štátu a menej regulácií, nech znie viac rozumu a menej populizmu.

Váš tím INESS

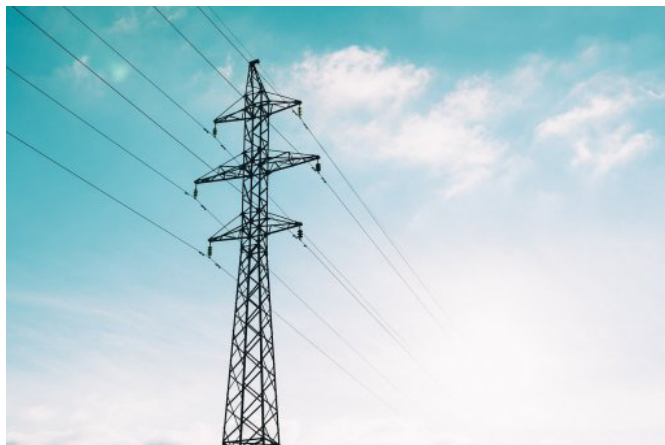
Obsah

Rastúce ceny by nemali viesť k zlým rozhodnutiam	5
Tragické nápady dorazili	5
Rodinná politika je pre politické strany šport. Chcú vyhrať tak, že sa pretekajú, kto dá viac	6
Nestrašme súkromnými školami, berme ich ako príležitosť	9
Bezbolestné riešenie neexistuje	10
Hry a chlieb	11
Právnicki nariekajú, nepáči sa im konkurencia	12
Financovanie zdravotníctva efektívne nebude, ale...	12
Umelí inteligentní doktori	13
Ako vyzerá škola bez učiteľov - inšpirácia pre naše vysoké školy?	14
Umelý zrak - nekrič hop, kým neuvidíš	15
Chceme platiť za obsah na internete?	16
Honba na monopoly v EÚ	17
Whisky za 2 milióny	18
Je naozaj toľko milionárov, ktorí chcú platiť vyššie dane?	19
Ekonómia darčiekov - darovať peniaze alebo ponožky? S evolučným dodatkom	19
Nové publikácie	22
Drahá rodinná politika	22
Podujatia	23
Krajské kolá 5. ročníka Ekonomickej olympiády	23
Vlogy a podcasty	24
INESS publikácie	25
INESS knihy	25

Rastúce ceny by nemali viesť k zlým rozhodnutiam

INESS

Prudký nárast cien, najmä v oblasti energií, je pre ekonomiku, podnikateľov a spotrebiteľov zlou správou. Je však dôležité, aby sa politici vyvarovali unáhlených rozhodnutí, ktoré rast cien nielen nezvrátia, no navyše vyvolajú ďalšie ekonomické poruchy.



Regulácia cien je presne takým opatrením. Zmrazenie cien palív v Maďarsku už po dvoch týždňoch viedlo k zatvoreniu prvých benzínových púmp a zavedeniu prídeltového systému na iných. Nanešťastie, regulácie cien, teda prístupu, ktorý pred očami celého sveta položil Venezuelu na kolena, sme sa dočkali už aj na Slovensku.

Zlý nápad „atómovej dane“ nahradil podobne nezdravý strop na ceny elektriny od Slovenských elektrární.

Takýto krok bude mať **zásadný negatívny dopad na samotné Slovenské elektrárne**, ktoré prídu potenciálne o stovky miliónov eur. Tieto príjmy sú výsledkom preinvestovaných milárd do ekologickejšej bezemisnej (jadrovej) výroby, nie sú „nezaslúžené“. Elektrárne kvôli regulácii ceny budú mať v kasičke menej na budúce investície, napríklad do 4. bloku Mochoviec, či nových zdrojov a úložísk. Zároveň sa zníži tržová hodnota spoločnosti a tým aj hodnota majetkového podielu Slovenskej republiky. **Negatívny bude aj dopad na celý energetický trh**, na ktorom stratí zmysel konkurovať cenou a de facto prestane byť trhom. Rovnaký záver platí aj pre dotovanie cien plynu prostredníctvom SPP.

Tento krok predstavuje vážny precedens v prístupe tejto vlády k podnikateľskému prostrediu. Táto dohoda nie je „džentlmenská“, je výsledkom vydierania. **Od tohto okamihu žiadny podnik v slovenskej ekonomike tak nemôže dnes mať istotu, že nie je ďalší na rade.** Vláda si de facto uzurpovala nepísanú pozíciu hlavného akcionára a zajtra môže zaklopať na dvere telekomunikačným operátorom, automobilkám, Slovnaftu, cementárňam, potravinárom či obchodníkom a žiadať od nich zmrazenie cien výmenou za to, že im novými extra daňami alebo príkazmi nezničia ich podnikanie. **Pre svojich voličov vybavuje dotácie, ktorých náklady sa nezobrazia vo verejných financiách** (kde by sa za ne politici museli zodpovedať), **ale ostanú skryté v účtovníctve firiem.** Takéto správanie je zásadná rana pre obraz Slovenska v očiach zahraničných investorov.

Vrcholom je, že táto dotácia nie je nijak cielená, dotované ceny elektriny dostanú aj domácnosti, ktoré si vyhrievajú vírivky a domáce sauny. Prudký rast cien energií bude v blízkej dobe vážny problém pre niektoré sociálne skupiny a je v záujme spoločenského zmiernu tento problém aktívne riešiť. **Základ riešenia však spočíva v tom, že vláda si v rámci 49 miliárd eur výdavkov naplánovaných na tento rok určí pomoc domácnostiam ako svoju prioritu a bude tento problém riešiť v rámci nástrojov verejných financií.** Len na dividendách (prevažne zo spoluvlastníctva energetických podnikov) sú na rok 2022 očakávané dividendy 330 miliónov eur. V Envirofonde leží zhruba 1,3 miliardy eur z predaja emisných povoleniek. To je dostatok peňazí na cielenú pomoc domácnostiam zasiahnutým rastúcimi cenami elektriny.

Pre konkrétnu inšpiráciu lepších riešení netreba ísť ďaleko. Česká republika zvýšila adresný príspevok pre domácnosti, ktorých výdavky na bývanie presiahnu 30 - 35 % ich príjmov. Nórska vláda zase schválila príspevok na energie len do spotreby domácnosti do 5 MWh. Nástrojov, ako adresne poskytnúť podporu ohrozeným domácnostiam, je veľa.

Ďalším problémom je samotná výška regulovanej ceny. Jej tohtoročná úroveň, ktorá bola určená ešte pred rastom cien energií, má zotrvať aj v nasledujúcich dvoch rokoch. **Vláda sa snaží pred občanmi udržiavať ilúziu, že elektrina nezdražela**, pričom za rastom jej ceny sú objektívne faktory mimo dosah samotných Elektrární. Dohoda o konštantnej cene dokonca **ignoruje budúcu infláciu** - ďalší náklad, ktorý budú musieť Slovenské elektrárne v priebehu zregulovaných dvoch rokov absorbovať. Nedostatok plynu a rast ceny emisných povoleniek nezmiznú reguláciou ceny. Paradoxne, vláda, ktorá má v programe zvyšovanie efektivity využitia energií dosiahne fixovaním súčasnej ceny to, že domácnosti budú mať menšiu motiváciu investovať do zateplenia či vlastných zdrojov výroby elektriny.

Vláda namiesto adresnej pomoci skutočne postihnutým skupinám obyvateľstva vytvorila veľmi zlý precedens nátlaku na veľké firmy a vnesenia obrovskej neistoty do podnikateľského prostredia na Slovensku.

iness.sk, 17.2. 2022

Tragické nápady dorazili

Martin Vlachynský



Cenová inflácia je zlá. Po prvé, oberajú sporiteľov o peniaze. Každé jedno percento inflácie znamená, že občania len zo svojich 25 miliárd eur, ktoré majú v slovenských bankách, zaplatia 250 miliónov eur inflačnú daň. Po druhé, inflácia kazí informácie v ekonomike.

Kopec podnikateľov si dnes myslí, ako im úžasne rastú zisky. Po čase príde vytriezvenie, keď vyskočia mzdové náklady, budú sa dohadovať nové zmluvy s dodávateľmi, bude treba obnoviť kapitálové investície (daňovo odpisované v starých cenách, nižších aj o desiatky percent) či zaplatiť dane.

Najväčšie nebezpečenstvo ale predstavujú politici. V minulých komentároch som viackrát varoval, že horšia ako samotná inflácia je „boj“ politikov s ňou. Ten má väčšinou podobu populistických a často tragických opatrení.



V Maďarsku si vymysleli cenovú reguláciu (lebo vyššie ceny sa dajú jednoducho zakázať, nie?). Dočkali sme sa aj u nás – daň na „nadmerné zisky“ ušitá zatiaľ na jednu spoločnosť, Slovenské elektrárne.

Odhladnime nateraz od faktu, že toto „opatrenie“ naši politici vymysleli večer v sprche a ani sa poriadne nepozreli na skutočný stav konkrétneho podniku. Spojiť desať rokov žijúcej Slovenské elektrárne, Mochovcami vykrvácané až na hranu defaultu, so slovíčkom „nadmerný zisk“, je úctyhodný výkon.

Oveľa horšie je, že tento nápad dokazuje, že politici nechápu podstatu inflácie a budú ju ďalej zhoršovať. Ekonomia nepozná žiaden „nadmerný“ zisk, pozná len zisk. Ak budú selektívnymi daňami trestať firmy s rastúcim ziskom, budú znižovať ich šancu prežiť vlnu zvyšovania nákladov. Zároveň budú demotivovať investorov od toho, aby vstúpili na trh a zvýšili ponuku tovarov, čím by znížili ceny.

Problém inflácie je vo svojom jadre jednoduchý – množstvo tovarov a služieb rastie pomalšie, ako množstvo peňazí, ktoré ich na trhu „naháňajú“. Ak zvýšim výdavky štátu zavedením novej dávky, len posilím spotrebu v ekonomike a ďalej pritlačím na rast cien.

Našťastie pomoc existuje. Inflácia niekomu totiž skutočne prináša nadmerné zisky – štátu. Každé zdraženie automaticky znamená vyššiu DPH. Každé zvýšenie miezd znamená vyššie dane a odvody. Vláda chce pomôcť domácnostiam či firmám s cenami energií, či potravín? Nech sa páči, som za. Ale jediné správne riešenie je spraviť to zo svojho. Výdavky verejnej správy boli v roku 2019 vo výške 40 miliárd, v roku 2022 sú rozpočtované na viac ako 49 miliárd eur. Deväť miliárd eur naviac je obrovský vankúš, ktorý sa dá orezať.

HN, 14.2. 2022

Rodinná politika je pre politické strany šport. Chcú vyhrať tak, že sa pretekajú, kto dá viac



Radovan Ďurana

Keď politici predstavujú zmeny pre rodiny, nehovoria o tom, koľko dnes stojí rodinná podpora. Chýbajú aj analýzy, ktoré by dokázali rozlíšiť, aké sú výpadky príjmov domácností v štádiu skorého rodičovstva a pri výchove starších detí.



Denník N uverejnil rozhovor s analytikom Radovanom Ďuranom, v ktorom vysvetľuje aj to:

- aká rodina dnes najviac profituje z dávok,
- prečo je náš systém dávok v rodinnej politike štedrejší ako v Českej republike,
- problémom tehotenskej dávky je, že nie je jasné, načo vlastne existuje,
- ako by sa mali zmeniť materská dávka, prídavky na deti a rodičovský príspevok.

Koľko nás dnes stojí podpora rodiny?

Výdavky na rodinnú politiku dosahujú 2,34 miliardy eur ročne, čo je približne rozpočet na celé základné a stredné školstvo.

Aká rodina na Slovensku získava zo štátneho systému najviac?

Ak sa pozrieme na čistý príjem z podpory, rodina s dvoma deťmi, kde rodičia poberali priemernú mzdu, získala počas piatich rokov vyše 7-tisíc eur. Rodina s minimálnou mzdou by získala dokonca 16 224 eur. Rodina bude mať po 5 rokoch o toľko vyšší čistý príjem, ako keby obaja rodičia normálne pracovali.

Aký je systém podpory rodiny na Slovensku, kde je jeho najväčší problém?

Jeho zásadný problém je, že nemá cieľ.

Čo to znamená?

Štát nepomenoval, čo chce systémom dávok dosiahnuť. Je to výsledok toho, že rodinná politika je marketingový šport pre všetky politické strany, ktoré sa dostali k moci. Je to šport, v ktorom sa dá vyhrať len vtedy, ak dá niekto viac.

Strany si vo svojich programoch a potom aj počas vládnutia vyberajú jednotlivé oblasti rodinnej politiky, ktoré sú v súlade s ich hodnotami. Niektoré preferujú daňový bonus, ktorý je zameraný na pracujúcich ľudí, iné zvyšujú prídavky na deti – tie sú plošné a dostávajú ich všetci rodičia. A ďalšie sa zase snažia zvyšovať náhradu čistého príjmu počas rodičovskej dovolenky.

Takže chýba základná vec, odpoveď na otázku, čo chceme dávkami dosiahnuť v sociálnej politike?

Áno, potom je výsledkom to, že veľa dávok dostávajú rodiny, ktoré ich v skutočnosti nepotrebujú. A, naopak, tie rodiny, ktoré by potrebovali viac podpory, sa k nej nedostanú.

Vedeli politici niekedy v minulosti, čo chcú v rodinnej politike dosiahnuť?

Jednu vec vedia veľmi dobre. A to je, že chcú byť opäť zvolení. Často argumentujú, že ich cieľ je zvýšenie pôrodnosti. To však nefunguje na základe toho, že sa zvýšia dávky. Rodičia nekalkulujú, či sa im v tomto čase finančne oplatí založiť si rodinu. Takto to nefunguje. Málo krajín má stratégiu rodinnej politiky premyslenú.

UNICEF sa snažil zoradiť krajiny podľa toho, ako ju majú nastavenú. Porovnáva sa nielen výška dávok, ale aj kvalita služieb pre rodiny. Škandinávske krajiny majú v rodinnej politike najlepšie výsledky, ale aj tam zaznamenali pokles v pôrodnosti aj napriek tomu, že majú najlepšie rodinné politiky spomedzi krajín v OECD.

Kde sa pohybuje v tomto rebríčku Slovensko?

Sme v ňom za dvadsiatym miestom spolu s Českou republikou.

Jedným zo záverov vašej analýzy je, že systém dávok je neadresný. Pri ktorých dávkach je to najväčší problém?

Dávky, ktoré poskytuje Sociálna poisťovňa, napríklad materské, sú naviazané na predchádzajúci príjem. Zohľadňuje sa zásluhovosť. Platí, že čím vyšší príjem mala matka, tým vyššiu dávku dostane, keďže ide o poisťný systém.

Pôvodne bolo materské inak nastavené, bolo nižšie a vyplácalo sa kratšie. Dnes ide o druhú najdlhšie vyplácanú dávku v Európe a matky dostávajú 100 % svojho čistého príjmu.

Čo sa týka prídavku na dieťa, namiesto toho, aby sme viac podporili napríklad rodiny s jedným rodičom, tak prídavok 25 eur vyplácame aj rodinám s vysoko nadštandardnými príjmami. Oni túto dávku naozaj nepotrebujú.

Príjmy poberateľov prídavkov na deti by sa mali testovať podobne ako v Českej republike. Nemali by sa vyplácať rodinám

s najvyšším príjmom. Hranica by mohla byť nastavená tak, že výdavky na prídavky by klesli o 30 %, čo by znamenalo úsporu 118 miliónov eur ročne.

Takto získané úspory by sa mohli použiť na zníženie daňovo-odvodového zaťaženia pracujúcich vrátane tých, ktorí živia rodiny. Časť tejto úspory môže byť použitá aj na podporu rodín, ktorých príjmy len mierne prekračujú hranicu nároku na dávky v hmotnej núdzi.

Ako dosiahnuť adresnosť pri prídavkoch na deti? Politici argumentujú, že sa to nedá, alebo že testovanie príjmov by bolo veľmi drahé.

Je to falošný argument. Určite sa to dá. Príkladom je Česká republika, kde sa všetky príjmy rodiny testujú. O prídavok musí rodina požiadať a preukázať, že má nižší príjem. Dnes v Česku získa nárok na prídavok len približne polovica rodín.

Kde by mohla byť u nás nastavená hladina príjmu rodiny, aby mala na prídavok nárok a aby bol systém spravodlivý, a pomoc dostal ten, čo ju naozaj potrebuje?

Je to politické rozhodnutie. Myslím si, že človek s čistým príjmom od 900 eur dnes nie je odkázaný na mesačný prídavok 25 eur na jedno dieťa.

Hovoríte, že náš systém dávok v rodinnej politike je štedrejší ako v Českej republike. Tam rovnaký model rodiny získa o 17 % nižšie dávky.

Je to tak. Majú menej štedrú otcovskú dávku, kratšiu materskú a prídavok na dieťa nedostane už rodina s priemernou mzdou.

Čím by sme sa mohli inšpirovať okrem adresnosti a testovania príjmov pri prídavkoch na deti?

U nás sa môže rodičovský príspevok vyplácať do troch rokov dieťaťa, okrem toho môže žena dostávať príspevok na starostlivosť o dieťa, ak ide opäť pracovať.

Prejavujú sa tu veľké regionálne rozdiely. V Bratislavskom kraji sa ženy vracajú do práce omnoho skôr ako vo zvyšku Slovenska. Je to tak preto, že v týchto regiónoch nie sú pracovné podmienky také atraktívne a ľudia v štátnom sektore sú tu často lepšie platení ako v súkromnom.

V Českej republike má matka možnosť rozhodnúť sa, za aké obdobie vyčerpá rodičovský príspevok. Túto flexibilitu preferujú najmä ženy s vyšším príjmom, ktoré sa chcú skôr vrátiť do práce. Avšak aj tu je otázka, či tie peniaze, ktoré si môžu vyčerpať za štyri roky, aj potrebujú.

Nie je príčinou dlhšej rodičovskej dovolenky na Slovensku aj to, že nemáme dosť jasí a škôlok?

Škôlky chýbajú najmä vo veľkých mestách. Platí, že rozbehnúť dnes škôlku je dosť náročný biznis, keďže nemáte garantovaný prílev detí. Štát by mal preto zakladanie predškolských zariadení zjednodušiť a nastaviť ich fungovanie tak, aby to mohla byť flexibilitná služba pre rodiny. Ak z regiónu odíde

veľký zamestnávateľ, o pár rokov sa to prejaví aj v škôlke. Stavanie veľkých betónových škôlok preto nie je cesta.

Problémom sú jasle, ktoré sme prakticky zrušili. Štát by sa mal zamyslieť nad tým, ako by mohol podporiť vznik týchto zariadení u väčších zamestnávateľov.

Vláda zaviedla od apríla novú dávku - tehotenské. Vo vašej analýze hovoríte, že by sa mala zrušiť. Prečo? Rodiny si možno povedia, že každé euro je pre ne dobré.

Môže to tak byť. Štát však nemá vlastné peniaze. Rodina by mala myslieť na to, že štát jej najskôr to euro z jedného vrečka vyberie a potom jej ho do druhého vráti. Nevieme, načo existuje táto dávka, to je jej hlavný problém. Pre ženy, ktoré musia zo zdravotných dôvodov počas tehotenstva odísť skôr z práce, je tam flexibilita materskej dávky alebo nemocenská dávka.

Ročne by na túto dávku malo ísť 62 miliónov eur. Aj tieto peniaze by sa mohli radšej použiť na zníženie odvodového zaťaženia.

Ako by ste riešili situáciu tehotnej vysokoškolačky, ktorá zo zákona nie je nemocensky poistená a na materské nemá nárok? Toto je jedna skupina žien, ktorá tehotenské privítala.

Otázka je, čo má tehotenské riešiť. Vysokoškolačka je dieťa rodičov, ktorí na ňu dostávajú daňový bonus a prídavky na dieťa. Môže sa stať, že rodičia tehotnej vysokoškolačky majú nízky príjem, alebo sú už na dôchodku. Potom by vysokoškolačka mala mať nárok na podporu počas štúdia. Nárok na tehotenské by však nemal byť automatický. Mohla by dostať tehotenské, avšak mala by o dávku požiadať a preveroval by sa príjem rodiny.

Navrhli ste aj skrátenie poberania materskej dávky zo súčasných 28 na 20 týždňov. Cieľom bolo len ušetriť alebo sa vám nepozdáva aj jej dnešné nastavenie?

Máme druhú najväčšiu materskú dávku v Únii. Problém nielen tejto dávky je, že nereaguje na zvyšujúce sa náklady na deti tak, ako deti rastú. Najvyššie dávky poskytujeme paradoxne na dvoj-, trojročné deti. Váha nákladov je však oveľa vyššia pri pätnásťročnom dieťati ako pri päťročnom.

Tieto zmeny by umožnili znížiť výdavky na materskú o 30 %. To znamená, že by bolo možné znížiť odvodové zaťaženie všetkých pracujúcich o 116 miliónov eur ročne.

Medzi vašimi návrhmi je aj skrátenie rodičovskej dovolenky na dva roky. Nebolo by lepším riešením, aby si rodič mohol čerpať rodičovský príspevok flexibilne? Vyčerpal by si ho napríklad za rok a pol.

Je strategická otázka, akým spôsobom zmeniť trojročnú paradigmu. Pre mnohé ženy môžu byť tri roky starostlivosti o dieťa hodnotou a pre nich je návrat do práce až druhá vec, ktorú riešia. To nemôžeme ignorovať.

Navrhli sme skrátenie rodičovskej dovolenky do 2 rokov dieťaťa (prechodné obdobie do 2,5 roku dieťaťa). Legislatívne by sa mohla zaviesť možnosť predĺženia neplatennej rodičovskej dovolenky po dohode so zamestnávateľom o ďalší rok. Vzniknutá úspora dosiahne 30 % a umožní ďalej znížiť daňové zaťaženie pracujúcich o 200 miliónov eur. Tento krok musí byť ale podmienený zmenou legislatívy a podporou vzniku nových zariadení, ktoré by poskytli starostlivosť pre súvisiaci počet detí.

Flexibilita by mohla byť v tom, že skrátime rodičovskú dovolenku na dva a pol roka s tým, že žena bude môcť vyčerpať rodičovský príspevok aj za rok a pol. Aby to bolo prínosné aj pre štátny rozpočet, výška čerpaného príspevku by bola o čosi nižšia.

V analýze ste dali politikom odporúčania, že by sa mali zamyslieť nad tým, akú relatívnu a absolútnu náhradu príjmov rodiny chcú dosiahnuť a v ktorom období rodičovstva im má štát pomáhať. Čo by ste odpovedali na tieto otázky vy?

Našou analýzou sme chceli pomôcť politikom, aby mali predstavu o tom, čo sa dnes rodinám vypláca. Vyšlo nám, že čím má rodina nižší príjem, tým je náhrada príjmu vyššia a rodičom sa oplatí zostať doma. Dáva zmysel presunúť časť zdrojov do neskoršej etapy výchovy detí. Pri dávkach by mala platiť podmienka testovania príjmov rodiny.

Ktoré skupiny rodín dnes potrebujú väčšiu pomoc?

Vždy sa hovorí o rodinách s jedným rodičom. Ak matka sama vychováva dieťa, patrí do ohrozenej rodiny. Opakujem, testovanie príjmov rodiny je najjednoduchším spôsobom, ako zistiť, koho by štát mal viac podporovať.

Treba podľa vás viac podporovať pracujúcich rodičov alebo tých, ktorí majú nízky príjem a sú bez práce?

Na Slovensku sme zažili veľký rast miezd a minimálnej mzdy. Tá je dnes veľmi vzdialená od výšky dávok v hmotnej núdzi, ktoré dostáva rodina bez príjmov. Narážame na tento problém a už sa diskutuje o tom, ako by sa malo zmeniť životné minimum a základné dávky v hmotnej núdzi.

Myslím si, že prídavok na dieťa by sa mal zvyšovať ako prvý, až potom by mal rásť daňový bonus. Tam dnes platí nezmyselná konštrukcia, keď je daňový bonus na malé dieťa do 6 rokov vyšší ako na staršie dieťa.

Čo hovoríte na chystané zmeny rodinnej politiky, ktoré prezentoval ako súčasť daňovej revolúcie minister financií? Jeho súčasťou by mal byť prídavok na dieťa 50 eur, služby deťom 70 eur, na daňový bonus by malo ísť 70 eur a na rekreačný bonus 30 eur. Pracujúce rodiny by dostali 200 eur a nepracujúce 100 eur.

Z týchto návrhov vidieť, že najskôr bolo stanovené, akú sumu dáme rodinám, a potom z toho vzniklo, komu ju dáme. Nikto sa nezamýšľal nad tým, čo sú skutočné problémy rodín.

Návrhom nepredchádzala diskusia napríklad o tom, čo môže priniesť príspevok štátu na krúžky detí.

Podpora mimoškolskej aktivity detí by bola prospešná najmä v chudobných regiónoch a v marginalizovaných komunitách. Aktívne by tu však mali byť najmä samosprávy. Jeden model a jedna cena pre všetkých nemôže fungovať. Je veľký rozdiel dávať 70 eur na krúžok v Bratislave a niekde pri Kežmarku. V regiónoch je nedostatok takýchto služieb a mnoho krúžkov dnes funguje len ako dobrovoľná činnosť.

To, že pri prídavkoch na deti a daňovom bonuse opäť chýba testovanie príjmov, to sa opäť vezieme v starom probléme.

Denník N, 15.2. 2022

Viac o publikácii **Drahá rodinná politika** od Radovana Ďuranu, z ktorej aj tento rozhovor vychádza, nájdete [na strane 22](#) tohto Market **Finesse**.

Celú publikáciu si tiež vo formáte PDF môžete [prečítať a voľne stiahnuť](#) na našom webe v sekcii Publikácie.

Nestrašme súkromnými školami, berme ich ako príležitosť



Róbert Chovanculiak

To, že vieme pomôcť nejakej skupine detí dostať sa ku kvalitnejšiemu vzdelaniu, by nemalo byť dôvodom na kritiku len preto, že iné deti túto možnosť nemajú.



Pán Rehúš vydal v [Denníku N text](#), kde opisuje riziká, ktoré môžu súkromné školy predstavovať pre chudobné deti na Slovensku. Konkrétne píše, že „viaceré výskumy však poukazujú na to, že namiesto skvalitňovania všetkých škôl môže neregulované zakladanie súkromných škôl prehĺbovať nerovnosti vo vzdelávaní“. V tomto komentári vám zasa predstavím iné výskumy, ktoré ukazujú, že neregulované zakladanie súkromných škôl môže zlepšovať výsledky aj tých detí, ktoré ostanú navštevovať verejné školy, a tak súkromné alternatívy pomáhajú znižovať nerovnosti a plošne zlepšovať kvalitu vzdelávania.

Veľká téma je to napríklad v USA, kde sú tými alternatívami tzv. charterové školy – slobodné, z verejných financií platené školy. O ich vplyve na verejné školy vyšli v roku 2019 dve zaujímavé štúdie. Výsledky [prvej](#) hovoria o tom, že čím väčší podiel mali charterové školy v danej oblasti, tým viac sa zlepšili výsledky žiakov aj z ostatných škôl. A to platí predovšetkým o deťoch z černošských a hispánskych rodín v rámci celých USA. [Druhá štúdia](#) bola zameraná lokálnejšie a pozrela sa na vzdelávanie v Severnej Karolíne, kde v roku 2011 odstránili obmedzenie maximálneho počtu charterových škôl. V oblastiach, kde sa následne otvorili nové školy, zlepšili sa výsledky aj tých žiakov, ktorí ostali na pôvodných školách. Tieto závery nie sú žiadnou výnimkou a [viaceré prehľadové štúdie](#) hovoria o mierne pozitívnych alebo prinajhoršom o neutrálnych vplyvoch charterových škôl.

Ono to je v skutočnosti presne naopak, ako píše pán Rehúš. Nemali by sme zbrojiť proti súkromným školám, lebo chudobnejšie deti ostávajú vo verejných. Ale mali by sme aktívne podporovať súkromné školy aj pre chudobné deti. Dôvod je ten, že neverejné školy sa ukazujú byť výborný a fungujúci nástroj na vzdelávanie detí, ktoré sa narodia v generačnej chudobe. Tu už je konsenzus o výrazných pozitívnych dopadoch silnejší. Charterové školy v USA navštevujú predovšetkým chudobnejšie deti z rôznych minorít, ktoré žijú vo vylúčených getách. A práve týmto deťom dokážu [charterové školy](#) výrazne pomáhať oproti tradičným verejným školám. Nehovoriac o celosvetovom výskume z rozvojového sveta, kde súkromné, nízkonákladové školy, financované samotnými rodičmi, zabezpečujú tým [najchudobnejším](#) deťom na planéte kvalitné vzdelanie.

Pán Rehúš ďalej pokračuje tvrdením, že „vyššia kvalita vzdelávania či inovatívne prístupy, ktoré si môžu súkromné školy vďaka dodatočným finančným zdrojom dovoliť, sa tak neprenášajú do celého vzdelávacieho systému, ale stávajú sa menej prístupnými pre deti a mladých ľudí z chudobnejšieho prostredia.“

Toto tvrdenie má dva problémy – jeden empirický a druhý teoretický. Po prvé, pán Rehúš neukázal žiadne dáta ani štúdie, ktoré by naznačovali, že sa niečo takéto deje na Slovensku. Po druhé, keby aj bola pravda, že na Slovensku sa inovatívnejšie postupy neprenášajú zo súkromných škôl do verejných, tak z toho vôbec nevyplýva záver, že „sa stávajú menej prístupné pre deti z chudobnejšieho prostredia“. To, že deti zo súkromných škôl majú prístup k N+1 inováciám neznamená, že tie chudobné z toho dôvodu majú prístup k N-1 inováciám. Inými slovami, inovatívnosť vzdelávania nie je hra s nulovým súčtom. Teda to, že vieme pomôcť nejakej skupine detí dostať sa ku kvalitnejšiemu vzdelaniu, by nemalo byť dôvodom na kritiku len preto, že iné deti túto možnosť nemajú. Tvrdiť opak je socialistické myslenie na úrovni, že keď mne zomrie koza, tak by mala aj susedovi.

Hlavnou štatistikou, ktorou podopiera svoje varovania pred možnými negatívnymi dopadmi súkromných škôl na Slovensku, je zistenie, že „zatiaľ čo na štátnych základných školách je 7,2 % takýchto (chudobných) detí, na súkromných len 1,8 %... Je teda zrejmé, že do súkromných základných škôl chodí štvornásobne menej chudobných detí ako do štátnych.“ Toto predstavuje podľa Rehúša problém, lebo súkromné školy vyťahujú z verejných škôl predovšetkým deti

z lepšie situovaných domácností a zvyšné – tie chudobnejšie – ostanú na verejných školách. A to je problém, lebo to kladie vyššie nároky na učiteľov, „ktorí nemusia byť pripravení učiť v triedach s vysokým zastúpením detí so špeciálnymi vzdelávacími potrebami.“

Problém tohto tvrdenia je, že vyššie opísané štatistiky nutne neimplikujú, že sa toto deje na Slovensku. Ten veľký rozdiel v podiele chudobných detí na súkromných školách môže byť do značnej miery vysvetliteľný napríklad tým, že súkromné školy častejšie vznikajú v bohatších regiónoch, okresoch a mestách, kde je nižšia koncentrácia chudobných detí. A, naopak, súkromné školy chýbajú v chudobných obciach, kde je relatívne vysoký podiel chudobných detí. Agregátny priemer za celú SR alebo jednotlivé kraje potom vytvára falošný dojem.

Ďalej pán Rehúš svoje tvrdenia spájajúce súkromné školy s nerovnosťou vo vzdelávaní podopiera medzinárodnými štatistikami, podľa ktorých „medzi krajinami s nižším zastúpením žiakov a žiačok v súkromných školách sú aj krajiny s vysoko inkluzívnymi vzdelávacími systémami, ako je Fínsko (4,1 %) či Estónsko (3,9 %).“ Áno, ale zabudol dodať, že medzi krajinami s najnižším zastúpením žiakov v súkromných školách sú krajiny ako Rusko, Bielorusko, Azerbajdžan, Moldavsko, Kosovo a Ukrajina.

V článku pána Rehúša sa nachádzaj aj minimálne jedno faktické zavádzanie. Tvrdí, že súkromné školy na Slovensku navštevujú bohatšie deti, ktoré tak či tak dosahujú lepšie vzdelávacie výsledky aj v štátnych školách „keďže majú od rodičov zvyčajne väčšiu podporu vo vzdelávaní.“ Nie, výskum v behaviorálnej genetike už dlhé dekády konsenzuálne ukazuje, že faktorom s najväčším vplyvom na vzdelávacie výsledky detí nie je výchova rodičov, ale ich zdedené **predispozície**.

Z vyššie opísaných dôvodov si myslím, že pán Rehúš neopodstatnene navodzuje atmosféru, že existuje nejaký rozpor medzi rozširovaním súkromného školstva na Slovensku a kvalitným vzdelávaním pre chudobné deti. A pritom množstvo zahraničných štúdií ukazuje, ako prítomnosť súkromných škôl môže pomôcť aj verejným školám a chudobnejším žiakom v nich. Alebo je ich prítomnosť minimálne neutrálna. A zároveň ten najlepší spôsob, ako pomôcť deťom zacykleným v generačnej chudobe, sa v zahraničí ukazujú byť práve súkromné školy, ktoré vznikli s cieľom dostať deti z nekvalitných verejných škôl a poskytnúť im kvalitné vzdelanie. Teda na Slovensku potrebujeme viac alternatív, viac súkromných škôl, ktoré pomôžu všetkým deťom. Hlavne v situácii, keď u nás navštevuje súkromné základné školy 2,6 % detí.

Denník N, 17.2. 2022

Bezbolestné riešenie neexistuje

Monika Budzák

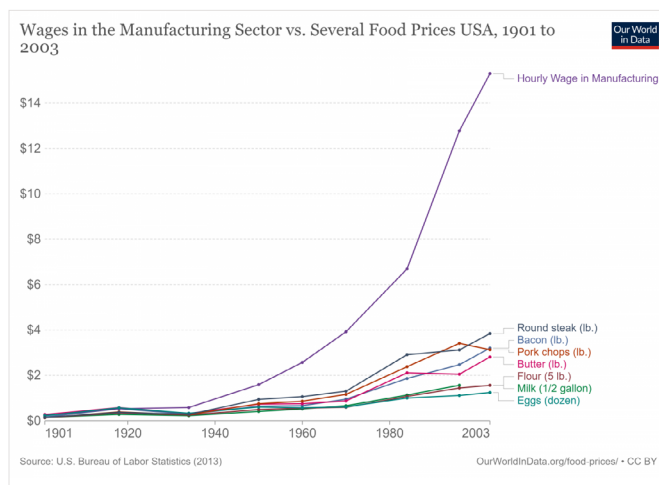


Inflácia je najskloňovanejšou témou v ekonomike už niekoľko mesiacov. Spolu s rastúcimi cenami sa objavujú rôzne teórie,

kto alebo čo za rastúce ceny môže. Medzi nimi často chýbajú fakty a navrhujú sa riešenia, ktoré problém ešte prehlbujú.



Na úvod krátky exkurz do minulosti. Reálne ceny potravín vďaka rastúcej produktivite práce a tým pádom aj rastúcim mzdám klesajú. Znamená to, že ľudia si za svoju mzdu môžu kúpiť viac. Svedčí o tom aj klesajúci podiel hladujúcich a rast počtu ľudí s nadváhou alebo obezitou.



Graf: Rast hodinovej mzdy v priemysle v USA vs. cena vybraných potravín

Reálny pokles cien neznamená, že ceny potravín nemôžu výraznejšie kolísať. Poľnohospodárstvo je špecifické svojou náchylnosťou na živly a choroby. V roku 2021 napríklad došlo k výnimočným mrazom v Brazílii. Keďže z tejto krajiny pochádza až tretina globálnej produkcie kávy, prejavilo sa to aj vo svetových cenách. **S chorobami najmä v živočíšnej výrobe máme aj v Európe skúsenosti. BSE, slintačka a krívačka, vtáčia chrípka a najnovšie africký mor ošípaných zredukoval množstvo chovov, čo sa odrazilo aj na vyššej cene mäsa.** Podobne to bolo aj v prípade kontaminácie slepačích vajíčok fipronilom, ktorá sa objavila v roku 2017 v Holandsku. Nedostatu a rastúcim cenám vajíčok sa vtedy nevyhlo ani Slovensko a nezabránil tomu ani fakt, že bolo v produkcii sebestačné.

Zmeny cien závisia aj od toho, či sú potraviny skladovateľné. V potravinárstve sú ľahko skladovateľné potraviny menej náchylné na cenové výkyvy. Napríklad pšenicu či kukuricu je možné pomerne lacno a bezpečne skladovať bez výrazných strát na kvalite. Ak ich cena klesá, obchodníci si môžu robiť zásoby a keď ich cena opäť vzrastie, ponúknu ju na trhu. **Takto sa vytvára tlak na opätovné klesanie cien.** Naopak, pri mäse či mliečnych výrobkoch je situácia zložitejšia,

náklady na skladovanie sú vyššie, keďže je potrebný kapitál ako chladiace či mraziace boxy. Preto je v prípade nedostatku ponuka menej flexibilná a ceny výraznejšie kolíšu.

Ceny ovplyvňuje aj tzv. elasticita dopytu. To je spôsob, akým reagujú spotrebiteľia na zmeny v cene. Keď napríklad vzrastie cena mäsa, časť spotrebiteľov okamžite zareaguje a kúpi ho menej alebo vôbec. Keď klesne dopyt, klesne tlak na zvyšovanie cien.

Hlavne ľudia s nižšími príjmami tvoria akúsi nárazníkovú zónu, ktorej správanie ovplyvňuje cenový vývoj. Bohatší spotrebiteľia zas majú nižšiu alebo nulovú elasticitu, keďže ani výraznejšie zmeny v cene ich neodradia od kúpy. **Keďže svet bohatne, pribúda ľudí, ktorí na zmeny reagujú neskôr, čím môžu byť cenové výkyvy niektorých potravín v budúcnosti prudšie.**

Mrazy v Brazílii či africký mor ošipaných zredukovali ponuku, ale tieto udalosti nevysvetľujú, prečo v poslednej dobe rapídne vzrástli ceny všetkých komodít. Napríklad svetová produkcia obilnín neklesla, naopak, vzrástla a zaznamenala v roku 2021 rekordné maximum, no jej ceny aj tak rástli.

Globálne ceny potravín odrážajú situáciu v celej ekonomike. Expanzívna politika centrálnych bánk v posledných rokoch nepoľavila ani v čase pandémie, keď sa zatvárali podniky, produkcia klesla a nebol dôvod stimulovať dopyt.

Uvoľnená menová politika umožnila vládam prispieť aktívnou fiškálnou politikou - dotovaním cez kurzarbeit či novými sociálnymi balíkami. Záplava peňazí tak so sebou priniesla vlny vyšších cien. Tie isté vlády teraz zvažujú, ako bojovať proti rastúcim cenám.

Reakcie na infláciu môžu byť lepšie a horšie. Horšou populistickou cestou sa vydalo napr. Maďarsko, ktoré od 1. februára zaviedlo cenový strop na mlieko, mäso a iné potraviny. Obchody tak budú musieť predávať vybrané tovary až [do 1. mája](#) za ceny z 15. októbra, čo povedie k nedostatku. Len ťažko si možno totiž predstaviť, že poľnohospodári, ktorí museli čeliť výraznému nárastu nákladov, ich nebudú môcť pretaviť do koncových cien svojich výrobkov. V Poľsku prišli s nulovou DPH na potraviny, o jej znížení sa diskutuje aj na Slovensku. V poľnohospodárstve sa názory na tento nápad líšia, niektoré skupiny diskusiu využili na lobovanie o ďalšie podpory.

Situácia bude ťažká, no nezodpovedná rozpočtová politika je súčasťou problému rastúcich cien. Ďalšie navyšovanie výdavkov môže infláciu ešte posilniť. Ani znižovanie DPH na potraviny nie je bezbolestné riešenie a štát príde o niekoľko stoviek miliónov eur. V kontexte bolestivých riešení ide ale o najlepšie možné.

Agrobiznis, 4.2. 2022

Hry a chlieb

Martin Vlachynský



Hier majú voliči podľa antickej zásady vládnutia dnes pomerne dosť, no s tým chlebom je to horšie.



Vďaka svojmu naviazaniu na komodity sú ceny potravín vcelku „skackavé“ a rast, či prepad o 4-5 % nie je výnimočný. No decembrový medziročný nárast o 6,3 % už zdvíha obočie aj pozornosť voličov. A keďže si naši severní susedia vypýtali výnimku od EÚ (keďže aj tá si berie malinký podiel DPH) a znižujú DPH na väčšinu potravín na nulu, slovenskí politici sa ocitli pod dvojítm tlakom.

Takmer okamžite sa zjavil starý dobrý nápad znížiť DPH na potraviny. Ten sa objavuje tak v dvojročných cykloch a má premenlivú úspešnosť. Pripomínam, že aktuálne máme zníženú 10 % sadzbu na vybrané potraviny. Znížiť sadzbu pre všetky na 10 %, či dokonca 5 %?

V mojom ideálnom svete politici neťahajú za páčky podľa aktuálneho smeru vetra a udržiavajú daňový systém jednoduchý, prehľadný, zrozumiteľný, teda bez výnimiek a špecialít. Ale v takom svete nežijem. Preto pragmaticky napíšem, že je to dobrý nápad.

Minulá skúsenosť nám ukazuje, že zníženie DPH vo vysoko konkurenčnom prostredí potravín sa prenáša do koncovej ceny takmer naplno. Rastúce ceny sa stanú rastúcim problémom pre skupinu najzraniteľnejších ľudí a zníženie dane je lepšie ako nejaká nová „chlebová dávka“. To je dôvod prvý.

Dôvod druhý sú verejné financie. Zníženie DPH na všetky potraviny by znížilo príjmy rádovo o stovky miliónov eur. Pre mňa je to dobrá správa. Politici sa v posledných dvoch rokoch absolútne odtrhli z reťaze a sú schopní vymyslieť a schváliť čoraz bizarnejšie výdavky s čoraz vyššími cenovkami. Jediný spôsob, ako im v tom zabrániť, je zobrať im aspoň časť peňazí z rúk. Deficit nemôžu zvyšovať donekonečna. Znížená DPH by tak svojou trochou mohla prispieť k tomu, že zajtra niekto nezvolá tlačovku a s vážnou tvárou neohlási zavedenie kolotočového za pol miliardy eur ročne.

Tretí dôvod je, že zníženie DPH na potraviny je lepšie ako iné možné nápady na „boj“ proti rastúcim cenám. Slovenskí politici

moc možností nemajú a niektorí z nich by sa mohli inšpirovať napríklad v Maďarsku, kde prišli s nápadom zregulovať ceny niektorých potravín. To by bolo skutočnou ekonomickou katastrofou. Zakázať cenám rásť je ako zahodiť teplomer pacientovi s maláriou. Regulované ceny sú ako hnisajúca rana, ktorá jedného dňa nevyhnutne praskne. Nakoniec, máme čerstvý príklad, kedy krvavé protesty v Kazachstane vypukli po tom, čo sa z cien palív čiastočne sňal klamlivý plášť cenovej regulácie. Týmto smerom nie.

HN, 31.1. 2022

Právnicki nariekajú, nepáči sa im konkurencia

Adam Žák

V médiách sa objavili správy od znepokojených právnikov, ktorí chcú ochrániť občanov pred veľkou hrozbou – živnostníkmi poskytujúcimi právne služby.



V parlamente sa objavil návrh zákona, ktorý by umožnil poskytovať právne poradenstvo aj živnostníkom. Zrejme vám to vôbec nepríde čudné. Prečo by živnostník nemohol poskytovať právne služby? Advokátska komora, sudcovia a dokonca aj generálna prokuratúra však bijú na poplach. Hovoria, že toto by bol nesprávny a zlý krok. A majú pravdu. Problémom ale je, že zlé by to bolo hlavne pre nich. Prichádza im totiž konkurencia. A to je veľmi zlá vec – vtedy keď jej musíte čeliť. Pre zákazníka je to naopak skvelá správa.

Tento nárek nápadne pripomína náreky taxikárov, keď prišli platformy ako Uber alebo Bolt. Veď predsa len tak kade kto nemôže voziť ľudí po meste vo svojom aute! Na to potrebujete licenciu a skúšky!

Je to klasický scenár. Určitá profesná skupina si jednoducho nechce medzi seba pustiť ďalších. Všetomne sa snaží argumentovať, že práve ich povolanie nemôže robiť len tak hocikto. Aby vážnym a veľmi dobre zarábajúcim právnikom a advokátom začali kafať do remesla nejakí živnostníci? No ešte to by nám chýbalo! Vyhovuje im stav, kedy vstup do tohto povolania je značne sťažený a regulovaný. Tým sa umelo znižuje počet právnikov, čo má za následok, že si za svoje služby môžu pýtať vyššie ceny.

Kto niekedy využil služby právnej kancelárie vie, že to riadne prevetrá peňaženku. Zaplatíte kľudne 100 eur na hodinu za pozretie 1 stránkovej zmluvy. A možno poznáte ten vtip – spýtajte sa niečo 3 právnikov a dostanete 4 právne názory.

Základná ekonomická logika nepustí. Viac poskytovateľov právnych služieb znamená vyššiu konkurenciu, a teda aj väčší tlak na znižovanie cien za právne služby. V skratke: viac lacnejších právnikov dostupných pre zákazníkov.

Pre človeka, ktorý nemá peňaží nazvyš, je lepší aj menej skúsený právnik živnostník ako drahý super skúsený právnik, ktorého si ale nemôže dovoliť.

A kvalita? Je skutočne jedinou zárukou kvality členstvo v advokátskej komore? Možno áno, možno nie. A ako to zistíme? Jednoducho. Nechajme právnikov medzi sebou súťažiť. Ich pomer kvality a ceny posúdia sami zákazníci. Rovnako ako kvalitu kaderníka alebo majstra, ktorý vám montoval kuchyňu.

Na záver treba uviesť, že navrhovaná zmena zákona nepredstavuje plnú liberalizáciu právnického povolania a „komorovým“ právnikom naďalej ostane mnoho veľmi dobre platených privilégií. O to hrozivejší je ten odpor proti akejkoľvek zmene.

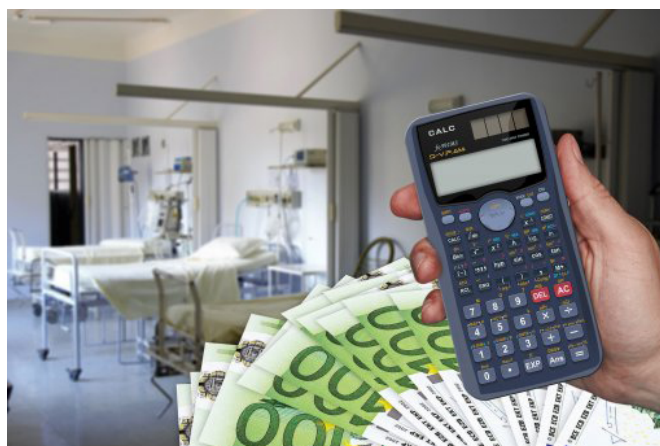
iness.sk, 18.2. 2022

Financovanie zdravotníctva efektívne nebude, ale...

Martin Vlachynský



Najnovšia epizóda v melodramatickom seriáli Financovanie zdravotníctva sa volá Zmrazených 233 miliónov. Prečo stále vznikajú ďalšie diely, aj keď tento seriál nechce nikto pozerat? Neefektívny tok zdrojov a vznik finančných dier sú nevyhnutnou vlastnosťou každého centrálne riadeného systému a nie slovenská špecialita.



Množstvo zdrojov v komerčnom sektore je dané záujmom zákazníkov o produkt a záujmom investorov o podiel na jeho výrobe. Ak sa zvýši dopyt po produkcii, zákazníci presmerujú časť inej spotreby a tým aj zdrojov. Podobne investori

presmerujú časť kapitálu do činnosti, kde očakávajú dodatočný výnos. Ak výrobcovia nestíhajú, nárast ceny zabezpečí dodatočné zdroje, ako aj prehodnotenie priorít zákazníkov. Finančné plánovanie prebieha na úrovni jednotlivých aktérov, no nie centrálne. Podobne ako v biologickej evolúcii, aj tu prebieha množstvo „mutácií“ v podobe nových investičných projektov, ktoré dostávajú spätnú väzbu z prostredia v podobe (ne)záujmu zákazníkov a investorov. Niektoré sa stanú slepou uličkou a skrachujú, no v celkovej sume úspešné zmeny prevažujú neúspešné a posúvajú systém vpred. O tom, koľko bude peňazí v sektore, prebieha neustále hlasovanie v podobe vyťahovania alebo sťahovania eur jednotlivými aktérmi.

Centrálne riadený systém funguje inak. V jednom bode vstupujú dnu zdroje, ktoré sa následne kaskádovito rozlievajú s cieľom naplniť centrálne stanovené ciele. Na papieri to vyzerá všetko pekne logicky. Ciele nákladovo zadefinujem, dostanem sústavu rovníc a následne už len vypočítam, koľko zdrojov musí do systému vstúpiť a aké „výhybky“ na jednotlivých úrovniach použiť.

Prečo to ale v reálnom svete zlyháva? Prvý dôvod sú motivácie. Kľúčoví aktéri v kaskáde musia prehadzovať výhybky tak, aby splnili cieľ. Ale čo ich k tomu motivuje? Je ich osobný cieľ v súlade s policy cieľom? Často nie. Politik má cieľ získať hlasy v ďalších voľbách, výkonný pracovník udržať či posilniť svoju pozíciu. Doba „dožitia“ je aj tak krátka, v prípade ministrov zdravotníctva necelé dva roky.

Druhý dôvod je (ne)schopnosť prehodiť výhybku. Ministerstvo si môže nakresliť programový rozpočet, môže ho dokonca nanútiť poisťovniam. Ale pokiaľ nemá pod plnou kontrolou celú kaskádu od tvorby rozpočtu až po jednotlivé ambulancie, nedokáže ovplyvniť, akými cestami sa zdroje vydajú, ak budú mať ambulantní lekári pri vyjednávaní väčšie ramená ako nemocnice, alebo naopak.

Teoreticky to môže dokázať kompletným znárodnením a zregulovaním systému, ako za socializmu, kedy bola kaskáda nastavená od ministerstva cez kraj, okres až po ambulanciu. Fungovať to aj tak nebude kvôli spomenutým motiváciám (ramená sa budú robiť stále, len inde) ale aj kvôli ďalšiemu dôvodu. Tým sú pacienti, teda pacienti. Sú čiernymi skrinkami, ktorých správanie je ťažko predvídateľné a kontrolovateľné. Ak mám v pláne napísané, že pacient bude v priemere tri dni ležať v nemocnici a on miesto toho žiada viac služieb fyzioterapeuta, mám problém. Centrálne riadený systém zle zbiera spätnú väzbu zdola, nereaguje na inovácie a má veľkú zotrvačnosť.

Štvrtá úroveň problémov je dynamika systému. Prostredie sa neustále mení. Čo som si naplánoval včera, to už dnes nie je pravda. Pandémia to veľmi pekne demonštrovala. Opäť sme pri tom, že pokiaľ je systém riadený plánom zhora a nie spätnou väzbou zdola, nedokáže adekvátne reagovať.

Takýto systém dokáže fungovať aj dlhodobo, ale s veľkými neefektivitami. Centrálne riadenie je ale pre naplnenie predstavy tradičného socializovaného zdravotníctva nevyhnutné. Dá sa nejak zlepšiť? Áno. Jedným krokom je jasnejšie vymedzenie socializovaného zdravotníctva od „spotrebného“. Socializované

zdravotníctvo by sa malo zameriavať na životne významné situácie (závažné ochorenia a náročné zákroky), nie na bežný každodenný „konzum“ zdravotných služieb (ibalgíny a krémy na tvár, ktoré spoluhrádza zdravotná poisťovňa).

Druhým krokom je ústup od mikromanažmentu k makromanažmentu. To znamená prestať sa snažiť vychytať ekonomický cyklus, posúvať na mape každú jednu ambulanciu a nemocnicu, či triať spotrebu kvapiek proti kašľu. Miesto toho stanoviť sadu jasných a prehľadných cieľov a hlavne stanoviť jasný plán prítoku verejných zdrojov do systému – na niekoľko rokov dopredu, nie do najbližšej nedeľe. Opätovné naviazanie platby za poistencov štátu na pevné percento z čohokoľvek by bol dobrý krok, prechod k nominálnemu poistnému ešte lepší.

Zdravotnícke noviny, 10.2. 2022

Umelí inteligentní doktori

Matej Bárta



Z pohľadu starostlivosti o zdravie je život mierne nespravodlivý – najlepšie sa o seba často vedľa postarať ľudia, ktorí to potrebujú najmenej.



Mladí ľudia sa so zdravotnými problémami spravidla nielen vysporiadávajú lepšie než starší, ale sa s takýmito problémami aj menej často stretávajú. Navyše, starším ľuďom často s ich problémami nemá kto pomôcť, keďže s príchodom dôchodkového veku stúpa pravdepodobnosť, že človek [žije sám](#). Pomocnú ruku si však ľudstvo podáva samo, ako býva v posledných rokoch zvykom, prostredníctvom technológií. Zlepšenie zdravotnej starostlivosti si totiž začínajú brať na paškál vývojári mobilných aplikácií.

Dva „zlepšováky“ vo forme aplikácií v roku 2021 predstavila spoločnosť Apple. Prvá z nich sa v duchu hesla „prevencia je lepšia ako liečba“ zameriava na problém, ktorý je banálny pre väčšinu populácie, ale závažný pre starších ľudí – pády. Pre starších ľudí majú pády zväčša vážnejšie následky, ktoré neraz vedú k (dočasnej) závislosti na cudzej pomoci. V USA sú pády dokonca hlavnou príčinou [zranení a úmrtí seniorov](#) a každoročne vytvárajú miliardové náklady v zdravotnom systéme. Nová funkcia spoločnosti Apple prostredníctvom

monitorovania ukazovateľov ako rýchlosť chôdze, dĺžka krokov a čas, počas ktorého sú obe nohy na zemi, monitoruje [stabilitu chôdze](#). Stačí, aby mal používateľ mobil v oblasti pásu (teda napríklad vo vrecku) a o zvyšok sa postará umelá inteligencia, ktorá na základe zozbieraných dát [určí](#), či je stabilita chôdze „OK“, „nízka“, alebo „veľmi nízka.“ Aplikácia potom užívateľa o súčasnom stave informuje prostredníctvom notifikácie.

Druhou novou funkciou, s ktorou spoločnosť Apple prišla, je zdieľanie užívateľských zdravotných údajov s inými ľuďmi. K údajom ako je napríklad pulz a tlak tak môže mať [prístup](#) aj ďalšia osoba (resp. až 5 osôb) okrem samotného užívateľa. V prípade, že aplikácie na základe zozbieraných dát určí, že zdravotný stav užívateľa sa zmenil, pošle vybranej osobe upozornenie. Tá potom môže rýchlejšie zasiahnuť alebo prísť na pomoc. Takéto zdieľanie informácií môže predstavovať výrazné zefektívnenie zdravotnej starostlivosti pre starších ľudí, ktorí sa rozhodnú zdieľať svoje údaje s ich deťmi, prípadne opatrovateľmi. Ak žijete [v USA](#), môžete svoje aplikáciou zozbierané zdravotné údaje dokonca zdieľať s vybranými poskytovateľmi zdravotnej starostlivosti.

Zatiaľ čo vyššie spomenuté funkcie sú určené predovšetkým pre jednotlivcov (starších ľudí a ich opatrovateľov), aplikáciu [Tucuvi](#) aktívne využívajú aj inštitúcie. Túto aplikáciu v súčasnosti používa viacero nemocníc v Španielsku a Portugalsku na monitorovanie rôznych chorôb u svojich pacientov, napríklad chronických srdcových problémov, rakoviny a problémov s dýchacími cestami.

Doktor v aplikácii nastaví individuálny monitorovací protokol pre konkrétnych pacientov. Umelá inteligencia aplikácie následne komunikuje s pacientami (prostredníctvom hovorov a číselných konverzácií) podľa pripravených protokolov a v reálnom čase konverzácie analyzuje. Otázky sa môžu týkať napríklad prípadných príznakov chorôb, ale aj všeobecného zdravotného stavu pacientov. Získané informácie potom posielajú klinickému tímu, ktorý v prípade potreby zakročí.

Takýto systém prináša početné benefity. Pacienti [používajúci aplikáciu](#) menej často navštevujú zdravotné strediská, znižujú počet nepotrebných telefónnych konzultácií, zvyšujú rýchlosť zdravotníckych zásahov (a teda aj pravdepodobnosť ich úspechu) a v neposlednom rade predchádzajú stresu z presunu do nemocnice.

Všetky tieto aplikácie samozrejme môžu pomôcť aj iným vekovým kategóriám. V prípade starších ľudí je však ich potenciál najočividnejší. Používanie aplikácií spojených so zdravotnou starostlivosťou je totiž medzi staršími ľuďmi stále veľmi málo rozšírené. Podľa [nedávneho prieskumu](#) Michiganskej univerzity takúto aplikáciu niekedy vo svojom živote použilo 56 % ľudí vo veku od 50 do 80 rokov. Avšak len 28 % starších ľudí používalo aspoň jednu aplikáciu spojenú so zdravotnou starostlivosťou v dobe, keď bol prieskum uskutočnený. Napriek prvým lastovičkám progresu tak stále ostáva značný priestor na zlepšenie situácie.

iness.sk, 23.2. 2022

Ako vyzerá škola bez učiteľov - inšpirácia pre naše vysoké školy?



Róbert Chovanculiak

Opakuje sa to každý rok ako topenie prvého snehu. V školstve chýbajú peniaze. Možno je načas do tejto debaty vniesť trochu nového vetra. Väčšinou sa na tento problém pozeráme statickou optikou - keď chceme pridať učiteľom, musíme zobrať dôchodcom alebo policajtom. Alebo ešte môžeme zvýšiť dane, ale tie sú už vysoké. Alebo sa zadlžiť, ale to je len iný názov pre budúce zvýšenie daní.



Keď však zdvihneme zrak nad mantinely verejného sektora, zistíme, že je aj množstvo ďalších možností. Napríklad v inováciách. Keď verejný sektor rozmýšľa o inováciách v školstve, tak to spravidla ostane len pri prvoplánových nápadoch ako rozdávanie tabletov, nainštalovanie interaktívnej tabule do triedy alebo rozhádzanie tulíkov medzi lavice.

A ono sa na prvé zamyslenie naozaj ťažko vymýšľa niečo revolučné v storočiami zakonzervovanom postupe, keď skupina študentov sedí v triede otočená smerom k tabuli, pred ktorou im učiteľ niečo vysvetľuje.

Lenže práve na to existujú na svete podnikatelia, aby prišli s niečím, čo nikto ani nevedel, že nevie. Niečím revolučným. Problém je, že do vzdelávania púšťame podnikateľov málo. Ale sem-tam motyka vystrelí. Jedným z takýchto strelcov bol aj francúzsky miliardár Xavier Niel, ktorý sa už nemohol pozeráť na to, ako neoptimálne funguje vzdelávanie vo Francúzsku. A tak v roku 2013 založil IT školu.

Na tom by nebolo nič zvláštne. Takýchto škôl a hlavne v odbore IT vzniká po celom svete habadej. On však mal revolučnú myšlienku vytvoriť školu bez učiteľov. Mzdové náklady totiž tvoria vo vzdelávaní vždy významnú časť rozpočtu. A v rozpočtoch na vzdelávanie nikdy nie je dosť peňazí.

Jeho škola nesie názov 42, čo je odkaz na knihu *Stopárov sprievodca galaxiou* od Douglasa Adamsa. 42 je plná najnovších počítačov, otvorená 24/7 a študenti tu môžu aj prespávať. Jediná vec, ktorá tam absentuje, sú spomínaní učitelia. Namiesto toho autor školy stavil na to, že ľudia sú spoločenské živočíchy, ktoré sa najlepšie učia v kolektíve a pri riešení

konkrétnych problémov. V pedagogickom žargóne ide o peer-to-peer a projektové učenie. Do toho architekti vzdelávania pridali gamifikáciu – aplikovanie princípov z počítačových hier do učenia.

Výsledkom je, že namiesto učiteľov existuje v škole 42 softvér, ktorý pripravuje úlohy a projekty pre študentov a vedie ich postupne jednotlivými krokmi vo vzdelávaní. Za všetko ostatné sú zodpovední samotní študenti, ktorí si navzájom pomáhajú, spolupracujú a dokonca si aj kontrolujú a hodnotia úlohy. Každý študent v škole je v určitom momente mentor alebo mentorovaný. Škola 42 jednoducho stavila na to, že neexistuje lepší spôsob, ako sa niečo naučiť, než pokúsiť sa naučiť to niekoho ďalšieho.

Týmto komentárom nechcem tvrdiť, že teraz na všetkých vysokých školách môžeme prepustiť pedagógov a nahradiť ich softvérom. Chcem len upozorniť na to, že svet nie je uzatvorená nádoba, kde ak chceme niekomu pridať, musíme inému zobrať.

Na Slovensku za posledných 12 rokov poklesol počet žiakov na jedného učiteľa na vysokých školách skoro o polovicu. To je dramatický pokles produktivity. Vo finančnom vyjadrení to znamená, že zatiaľ čo v roku 2009 stálo vzdelanie študenta 2 800 eur, v roku 2020 to bolo viac ako 7 000 eur ročne.

To v mentálnom svete podnikateľov a inovátorov signalizuje, že existuje gigantický priestor na inovácie. V mentálnom svete niektorých politikov, úradníkov a verejných zamestnancov to znamená, že potrebujú viac peňazí. Ktorý mentálny svet si vyberiete vy, daňoví poplatníci a študenti?

Denník N, 7.1. 2022

Umelý zrak - nekrič hop, kým neuvidíš

Matej Bárta



Poznáte to – na internete si prečítate bombastický článok o novom vynáleze s potenciálom násobne zlepšiť ľudské životy. Nápad však nie je všetko. Od vynálezu k zapracovaniu do spoločnosti je väčšinou dlhá, a málokedy jednoduchá, cesta, počas ktorej sa veľa vecí môže pokaziť.



Keď mal Holanďan Jeroen Perk 19 rokov, takmer úplne prišiel o zrak. Nádej na prakticky nový život prišla v podobe špeciálnych

implantátov spoločnosti Second Sight Medical Products. Vďaka implantátom zavedeným do sietnice oboch očí sa jeho vizuálne vnímanie sveta výrazne zlepšilo. Zlepšilo sa dokonca až natolko, že na videách zverejnených na YouTube môžeme vidieť Perka [strieľať z luku na terč](#) a [lyžovať](#).

Barbara Campbell bola ďalšou klientkou spoločnosti Second Sight. Podobne ako Perkovi, ani Campbell, ktorá o zrak prišla kvôli vrozenému genetickému ochoreniu, síce implantát nenavrátil zrak úplne, ale výrazne jej uľahčil pohyb po New Yorku, kde žije.

Technologickým zázrakom, ktorý takéto radikálne zlepšenie kvality života umožnil, sú implantáty Argus I a Argus II. Okrem implantátov, ktoré sú chirurgicky zavedené do sietnice počas približne 4-hodinovej operácie, musí mať pacient aj špeciálne okuliare a prístroj na spracovanie videa pripútaný k opasku. Okuliare zachytávajú obraz okolia a prostredníctvom káblu ho posielajú do prístroja na opasku. Ten zjednoduší obraz na 60 čiernobielych pixelov, ktoré následne pošle späť do okuliarov. Okuliare potom túto zjednodušenú verziu obrazu bezdrôtovo prenesú na 60 elektród pripojených k sietnici pacienta, ktoré stimuláciou oka vytvárajú svetelné záblesky zodpovedajúce videu s nízkym rozlíšením. Elektródy teda v podstate nahrádzajú fotoreceptorové bunky v oku, ktoré reagujú na svetlo a posielajú informácie do mozgu.

Znie to úžasne, však? Ak by ste sa spýtali pacientov, ktorí implantát dostali, nie je až také isté, že by ste dostali kladnú odpoveď. Nie preto, že by implantáty nefungovali. Miera účinnosti sa síce od pacienta k pacientovi mierne líši, a vedľajšie účinky (napr. závraty, zápaly, infekcie) sa občas objavujú tiež, nejde však o hlavný problém. Väčším problémom je, že spoločnosť Second Sight Medical Products už v súčasnosti neexistuje.

Spoločnosť založil v roku 1998 doktor Robert Greenberg spolu s tromi ďalšími kolegami. Niekoľkoročné klinické testovanie zariadení Argus I a Argus II nakoniec dopadli úspešne, a implantáty boli schválené európskymi (2011) a americkými (2013) regulačnými úradmi. Napriek tomu, že spoločnosť mohla začať predávať implantáty, finančne sa jej príliš nedarilo. Aj keď liečba jedného pacienta stála takmer 500 000 dolárov (táto suma zahŕňa samotný prístroj, operáciu, a následnú zrakovú rehabilitáciu), spoločnosť bola v strate. Greenbergove vzťahy s investormi sa začali zhoršovať a v roku 2015 odstúpil z pozície generálneho riaditeľa spoločnosti. Nakoniec v roku 2018 opustil aj správnu radu.

V roku 2019 dostali pacienti spoločnosti list, v ktorom sa uvádzalo, že Second Sight postupne opustí technológiu sietnicového implantátu a miesto toho sa preorientuje na vývoj nového mozgového implantátu Orion. Na financovanie tohto nového implantátu dostala spoločnosť 6,4 milióna dolárov od Národných ústavov zdravia USA. Súčasťou listu bolo aj ubezpečenie pacientov, že spoločnosť zachová tím špecialistov na starostlivosť o zákazníkov a rehabilitáciu zraku. Zabezpečené mali byť taktiež dodávky (náhradných) častí zariadení.

Začiatkom roka 2020 zo spoločnosti však odišiel riaditeľ pre výskum a vývoj implantátov, a hneď po ňom aj generálny riaditeľ. O mesiac neskôr bola prepustená väčšina ostatných

zamestnancov a spoločnosť ohlásila „zámer ukončiť činnosť.“ Ako dôvod uviedla vplyv pandémie koronavírusu na jej schopnosť zabezpečiť financovanie. Žiadny z pacientov o ničom z tohto nebol informovaný. 7. februára 2022 spoločnosť Second Sight oznámila zlúčenie s biofarmaceutickou spoločnosťou Nano Precision Medical. Vo vedúcom tíme novej spoločnosti pritom nebude žiadny z vedúcich pracovníkov spoločnosti Second Sight.

Pre vyše 350 pacientov spoločnosti Second Sight toto môže znamenať problém. Ak sa totiž s implantátom (prípadne inou časťou zariadenia) niečo stane, majú veľmi limitované možnosti riešenia situácie. Na vlastnej koži to zistili aj Jeroen Perk a Ross Doerr. Perkovi totiž koncom roka 2020 spadol a rozbil sa prístroj na spracovanie videa, bez ktorého je implantát zbytočný. Od spoločnosti Second Sight nedostal žiadnu podporu, podarilo sa mu však skontaktovať s bývalým pacientom, ktorý už implantát nepoužíval, a ktorý Perkovi potrebný prístroj poskytol.

Príbeh Rossa Doerra však až taký „šťastný koniec“ nemal. Aj keď mal Doerr pri používaní zariadenia slabšie závraty vždy, tieto výrazne zosilneli začiatkom roka 2020. Doerrin lekár naplánoval vyšetrenie magnetickou rezonanciou, aby vylúčil nádor v mozgu. Keďže však magnetické polia magnetickej rezonancie môžu interagovať s implantátom, bola potrebná konzultácia s výrobcom. Spoločnosť Second Sight však nezdvíhala telefón. Doerr nakoniec namiesto toho podstúpil CT vyšetrenie, ktoré nič nezistilo. Ross Doerr tak stále nevie, či má v mozgu nádor alebo nie.

Nie všetci pacienti spoločnosti Second Sight mali podobné problémy, mnohí z nich implantát stále používajú. Nemôžu však vedieť, či v budúcnosti nenarazia na podobný problém ako Perk alebo Doerr. Nefunkčné implantáty môžu predstavovať zdravotné riziko a operácia na odstránenie implantátu obnáša isté riziko, je drahá, a môže byť bolestivá. Niekoľko stoviek ľudí po celom svete tak ostáva (minimálne zatiaľ) v neistote.

iness.sk, 18.2. 2022

Chceme platiť za obsah na internete?

Róbert Chovanculiak



V roku 2020 zrealizovalo združenie IAB Europe prieskum, kde sa Európanov pýtalo, akú verziu internetu by preferovali: bez cielených reklám, ale s väčšinou spoplatneného obsahu, alebo dnešný model s obsahom prevažne zadarmo, ale cielenými reklamami. Drvivá väčšina - 75% odmietla za internetový obsah platiť. Tomu by sa však nevyhla, ak by sa cielené reklamy, ktoré internet "zadarmo" financujú, obmedzili alebo zakázali. Čo sa pri aktivite niektorých poslancov Európskeho parlamentu môže ľahko stať.

Možno ste už zachytili diskusie ohľadom nových európskych regulácií veľkých internetových spoločností pod spoločným názvom *Zákon o digitálnych službách alebo digitálnych trhoch*. Tieto zákony majú ambíciu zregulovať prakticky všetky aspekty internetového života na veľkých platformách. Momentálne

sa rieši predovšetkým fungovanie online reklamy. Pôvodne chcela Európska komisia vykopávať otvorené dvere a išlo jej iba o zvýšenie transparentnosti online reklám - t.j. aby sme vedeli, prečo sa nám nejaká reklama na internete zobrazuje. Pričom dnes už tieto informácie napríklad Facebook alebo Google svojim užívateľom poskytuje. Teraz sa však zdá, že niektorým poslancom nestačí vykopávať dvere a rozhodli sa zrovnať so zemou celý dom. Ide hlavne o poslancov z radov zelených a sociálnych demokratov, ktorí sa rozhodli, že budú pápežskejšie ako pápež a rovno obmedzia cielené reklamy. Zatiaľ to na úplnú zhodu v Európskom parlamente nevyzerá, ale aj tak táto iniciatíva stojí za našu pozornosť. Čo sú to cielené reklamy a čo je v hre?



Cielené reklamy sú postavené na informáciách o našom online správaní, fyzickej polohe alebo demografických charakteristikách ako pohlavie alebo vek. V roku 2017 bolo 66 % príjmov z online digitálnej reklamy založených na takomto cílení. Zadávatelia reklamy sú pri cielených reklamách ochotní zaplatiť až 2,7-krát viac; oproti tzv. kontextovým reklamám. To sú také, ktoré necielia na konkrétnych užívateľov, ale zobrazujú sa podľa kontextu - napríklad reklama na chladničku na blogu o jedle. To, že sú zadávatelia reklám ochotní platiť viac za cielené reklamy demonštruje ich vyššiu efektivitu a potvrdzujú to aj štúdie, ktoré ukazujú, že reklama bez cílenia môže výrazne znižovať príjmy médiám a vydavateľom.

Obavy z toho, že nás „veľký brat“ sleduje, sú pochopiteľné. Ale otázka súkromia nie je binárna (áno - nie) ale otázka miery, ktorú si najlepšie dokáže zhodnotiť každý používateľ internetu sám. Dnes máme k dispozícii množstvo nástrojov, aplikácií a nastavení, ktorými sa môžeme „brániť“. Napríklad internetový vyhľadávač DuckDuckGo, či komunikačné aplikácie ako Signal. Brániť sa však treba len tam, kde to dáva zmysel nám a nie tam, kde to dáva zmysel úradníkom. Naopak, ak to necháme na nich, ľahko sa môže stať, že svojím nevyberaným zakazovaním a obmedzovaním vymažú jeden celý segment hospodárstva, ktorý pomohol vzniku mnohým malým firmám, pomáha prevádzkovať mnohé vydavateľstvá a prospieva aj samotným zákazníkom. Ako?

Dnes sme zvyknutí, že množstvo obsahu na internete je zadarmo. Jeho tvorcovia však nie sú breathariáni, nežijú zo vzduchu. Žijú práve z cielených reklám. S menej efektívnymi reklamami by množstvo týchto ľudí stratilo možnosť ďalej publikovať a tvoriť. Spomeňte si na online noviny, blogy a podcasty.

Tratili by aj bežní spotrebitelia, ktorí si už zvykli, že reklama často predstavuje zaujímavý návrh, či už na účasť na zaujímavom podujatí, využitie nejakej služby alebo nákup darčeka. Ak obmedzíme ciele reklamy, zo surfovania na internete sa stane otrava ako sledovanie billboardov okolo cesty prvej triedy medzi Bratislavou a Sencom.

Z pohľadu malých a stredných firiem obmedzením cieľových reklám znížime ich možnosť prežiť v ťažkej konkurencii väčších hráčov so štedrými marketingovými rozpočtami. Necieľená digitálna reklama má násobne nižšiu mieru kliknutí než cieľená, čo je obzvlášť dôležité pre začínajúcich podnikateľov, ktorí v rukách obracajú každé euro.

Návrhmi na zákaz alebo obmedzenie cieľových reklám očividne zase niekto robí nepotrebnú nadprácu pod rúškom ochrany súkromia. Ak to drvivejšie väčšine ľudí neprekáža (a tým čo to prekáža, majú dostupné alternatívy), bolo by prijatie zákazu vzorovým príkladom nielen úplne zbytočnej, ale aj škodlivej regulácie. V čase koronakrízy, kedy musíme pomáhať našim malým podnikateľom prežiť, ale aj v čase, keď sa EÚ chce stať digitálnym lídrom vo svete, vysielajú podobné kroky veľmi zlý signál.

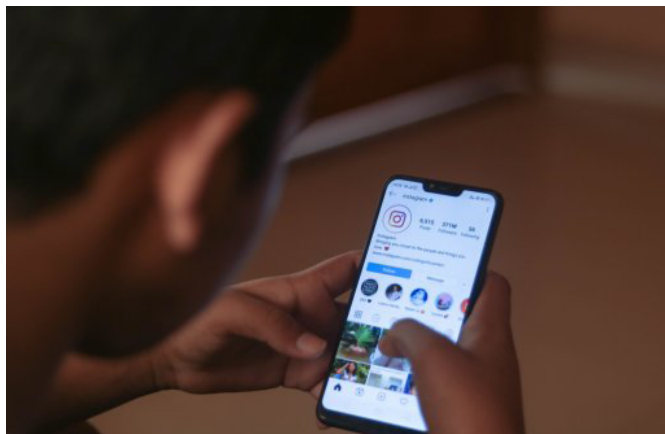
SME, 7.12. 2021

Honba na monopoly v EÚ

Róbert Chovanculiak



Kedysi to bolo uhlie, potom železnice, železo, ropa, nedávno hardvér, potom softvér a dnes sú to internetové spoločnosti. V každej dobe sa objaví nejaký nový zdroj, ktorý pritiahne šikovných podnikateľov, ktorí vybudujú veľké firmy. A tým na seba pritiahnu pozornosť. Chcenú – platiacich spotrebiteľov, aj nechcenú – hyperaktívnych politikov. Tým prvým poskytujú kvalitnejšie a lacnejšie služby. Tým druhým zase zámkienku na vytváranie nových regulácií.



Spravidla sa to skončí tak, že kým sa tie regulácie nadefinujú a aplikujú, tak neúprosne kolesá kapitalizmu, ktoré so vznikom nového a flexibilného prinášajú aj zánik starého a neprispôsobivého, pošlú kedysi dôležité firmy na smetisko dejín. Alebo sa tieto spoločnosti stanú nezaujímavou samozrejmosťou a pozornosť všetkých sa presunie inam – k novému zdroju.

V prípade internetových spoločností sa práve dostávame do etapy, keď si politici už nedokážu sedieť na rukách a roztáčajú koleso regulačných nápadov. Na úrovni EÚ sa schvaľujú dva megabalíky preplnené rôznymi reguláciami. Nesú názov zákon o digitálnych trhoch (DMA) a zákon o digitálnych službách (DSA). A obsahujú toľko rôznych regulácií, že len na ich vymenovanie by nestačil rozsah tohto príspevku. Neostáva tak nič iné, iba si vybrať zopár aspektov a tie bližšie okomentovať.

Zákony o digitálnych službách a trhoch v prvom rade robia z užívateľov internetu nesvojprávnych ľudí, ktorí nechápu základy jeho fungovania a nevedia sa rozhodnúť, čo je pre nich dobré. Ako príklad si zoberme snahu EÚ obmedziť alebo až zakázať fungovanie cieľovej reklamy s odôvodnením, že ide o ochranu súkromia.

Výskumy však ukazujú, že väčšina ľudí si je vedomá, že bezplatné internetové služby dostáva výmenou za zrieknutie sa časti svojho súkromia a že tento obchod jej vyhovuje. Cieľená reklama však neprinesla benefity len pre spotrebiteľov vo forme bezplatných služieb či relevantnejších reklám. Ale predovšetkým zvýšila konkurencieschopnosť malých a stredných podnikov, ktoré mohli začať s minimálnym rozpočtom efektívne reklamné kampane a konkurovať tak etablovaným hráčom. Takto spravili internetové platformy pre zvýšenie konkurencie na trhu viac ako všetky protimonopolné úrady dohromady.

Ďalšou črtou megabalíka EÚ je nepochopenie úlohy konkurencie v ekonomike. Konkurencia nie je cieľ sám osebe a nemá byť administratívne vynucovaná v rámci každej platformy, aby mohlo čím viac obchodných užívateľov za „spravodlivých a konkurenčných“ podmienok poskytovať svoje služby. Úlohou konkurencie je, aby zákazníci mali prístup k lacným a kvalitným službám. A to zabezpečuje predovšetkým konkurencia medzi platformami, ktorá viedla napríklad aj k tomu, že niektoré platformy svoje ekosystémy viac uzatvorili a umožňujú tam vstup len za určitých podmienok alebo svoje služby „balikujú“ a zvyšujú vlastné funkcie. Ekonomovia hovoria o tzv. vertikálnej integrácii.

Tieto praktiky sa EÚ nepáčia a chce ich obmedzovať a zakazovať. Problém však je, že existujú dobré teoretické vysvetlenia, ako môžu tieto praktiky viesť ku kvalitnejším službám a k nižším cenám a koniec koncov to aj vidíme v praxi. Nehovoriac o tom, že všetky tieto praktiky odnepamätajú legítimne využívajú tradičné kamenné firmy – ako napríklad maloobchodné reťazce s vlastnými značkami produktov. Vertikálna integrácia je neoddeliteľná súčasť trhového hospodárstva.

Týmto nechcem tvrdiť, že všetko na internete je dokonalé a neexistuje žiadny priestor na zlepšenie. Len chcem varovať pred použitím atómovej bomby na riešenie problému bytových mravcov v kuchyni. Regulovať rôznorodé internetové spoločnosti s rôznymi službami megabalíkmi EÚ je ako snaha napísať jednu reguláciu pre „autá“, ktorá bude riešiť problematiku parkovania v Banskej Bystrici, vypúšťania emisií CO₂ vo svete, maximálnej rýchlosti na D1, predaja ojazdených áut a bezpečnosti pri výrobe v automobilke v Česku. Jednoducho, bude z toho guláš, ktorý nebude chutiť nikomu.

Pravda, 5.2. 2022

Whisky za 2 milióny

Martin Vlachynský



Koncom minulého roka sa na akejsi aukcii predal sud whisky Macallan za 2 milióny eur. Nie som znaleec, ale zjavne to bude vo svete whisky legenda, pretože pred dvoma rokmi sa za necelé dva milióny eur predala jediná fľaša tejto značky, ročník 1926.



So železnou istotou sa pri takýchto príležitostiach zjavia [srdcervúce komentáre](#) v (nielen) ľavicových médiách o tom, ako bohatí rozhadzujú svoje bohatstvo na nezmysly a ako tie dva milióny mohli zlepšiť život minimálne v jednom celom sudánskom okrese. Dane na nich, pupkatých snobov s cigarami!

Pozrime sa na túto situáciu očami tvorby a tokov hodnoty. V roku 1926 pán Macallan naplnil sudy svojou whisky. Investoval peniaze a čas do nákupu surovín, sudov a skladov s predstavou, že tak vytvorí dodatočnú pridanú hodnotu v spoločnosti, ktorá mu prinesie zisk. To sa mu skutočne podarilo a v nasledujúcich rokoch bol ne jeden chuťový pohárik potešený jeho mocom. Ako sa šírila zvesť o dobrom ročníku jeho whisky, ubúdali sudy a zvyšná whisky dozrievala, konzumenti boli ochotní vzdať sa čoraz viac iných potešení (vyjadrených rastúcou zaplattenou sumou), len aby si mohli dopriať pohárik. V istom momente si majitelia falši a sudov uvedomili, že ju môžu nielen piť, ale aj vymieňať. Whisky už nebola len spotrebným tovarom, ale mala aj monetárnu funkciu – stala sa kvázi peniazmi, podobne ako Rembrandtov obraz, zlatý ingot alebo darčekový kupón Amazonu.

Presuňme sa do roku 2021, k samotnej transakcii z úvodu. Niektorý, napríklad developer populárneho softvéru, sa rozhodol zakúpiť túto whisky. Vezme dva milióny, ktoré mu ľudia poslali za to, že pre nich vytvoril skvelý program, ktorý si cenia viac ako tieto peniaze. Posunie ich vlastníkovi whisky, ktorý mu zase pregúľa sud do kufra jeho auta. Peniaze aj sud si prakticky len vymenia miesto v trezoroch. Keďže ale hviezdny ITčkar si sud cení viac ako peniaze, ktoré zaň dal (a naopak, bývalý vlastník si cení viac peniaze), prišlo touto transakciou k vytvoreniu dodatočnej hodnoty. Hodnota je v tomto prípade subjektívna, a je úplne jedno, či si poviete, že za 100 ročnú whisky by ste nedali ani vindru. Podobne ako zberatelia pivočných vrchnákov si nenechajú kecať do toho, či ich zbierka má alebo nemá hodnotu. A túto hodnotu pomohla objaviť aukčná spoločnosť, ktorá si za to vezme podiel.

Transakcia spravila to, že celkový koláč bohatstva vo svete narástol. Áno, väčšinu z tohto nového bohatstva si rozdelili dvaja boháč. No časť nového bohatstva skončila aj v rukách chlapíka, ktorý na aukcii búchal kladivom, šoféra vysokozdvížneho vozíka, ktorý sud nakladal, či pani, ktorej v šatni odovzdali kabáty. Možno práve ona je zo Sudánu a časť príjmov poslala na druhý deň svojim rodičom. Tak či onak, nové bohatstvo vzniklo a žiadne neubudlo. Dva milióny čakajú v trezore. Možno sa ich nový majiteľ rozhodne v rámci záchvatu filantropie vymeniť za vzdelávací program v Sudáne. Možno ich zase posunie ďalej výmenou za nejakú „hlúposť“, napríklad prepotený Messiho dres. No pri každej takejto transakcii vznikne nové bohatstvo, ktoré sa v nejakej miere rozleje po ekonomike.

Čo ak nový majiteľ whisky predsa len v slabej chvíli vypije? Vtedy sa skonzumujú vstupné suroviny (niekoľko vedier jačmeňa) a možnosti výmeny pre majiteľa sa znížia zhruba o dva milióny. Ani vypitie takejto fľaše neznamená, že svet „prišiel“ o dva milióny eur. Za prvé, zažil výnimočný zážitok, podobne, ako človek, ktorý si zaplatil výstup na Everest. Za druhé, potenciálny budúci majiteľ whisky svoje peniaze jednoducho použije na niečo iné. Napríklad v rámci záchvatu triezvosti postaví tie školy v Sudáne.

Pokiaľ sú transakcie dobrovoľné (a dobrovoľnosť transakcií je definíciou trhovej výmeny), vždy pri nich hodnota vzniká. A ako demonštroval už Adam Smith na sebeckom pekárni, zo vzniku tejto hodnoty ťaží celá spoločnosť. Volá sa to ekonomický rast. A vďaka tomuto ekonomickému rastu sa miera extrémnej chudoby vo svete znížila z 43 % obyvateľov v roku 1981 na menej ako 10 % v roku 2021.



Na konci dňa je príklad s whisky skôr anekdotou zo stránok bulváru. Väčšinu bohatých ľudí baví podnikáť a investovať. Problémom rozvojového sveta nie sú drahé whisky, ale chýbajúci priestor na viac investícií, ktoré by neboli vyhadzovaním peňazí.

blog SME, 7.2. 2022

Je naozaj toľko milionárov, ktorí chcú platiť vyššie dane?

INESS

Každý rok niekoľko hlasných multimilionárov a miliárdárov verejne vyhlási, že by si nič neželali viac, ako konečne platiť vyššie dane. Každé takéto vyhlásenie pritiahne veľkú pozornosť médií. Koniec koncov, jedno pravidlo sa novinári naučia veľmi skoro vo svojej kariére: „Pes uhryzol poštára nie je zaujímavý príbeh, poštár uhryzol psa áno.“



Milionári, ktorí žiadajú vyššie dane, sú typickým príbehom typu „poštár uhryzol psa“.

V posledných dňoch sa v médiách takéto príbehy objavili opäť. BBC v článku s titulkom „Milionári žiadajú platiť vyššie dane“ [uvádza](#), že skupina viac ako 100 milionárov z deviatich krajín vyzvala vlády, aby ich prinútili platiť vyššie dane. „Zdaňte nás, bohatých, a to hneď,“ žiadali skupiny Patriotic Millionaires, Millionaires for Humanity a Tax Me Now podľa ľavicovej organizácie Oxfam.

Dlhé roky som ako podnikateľ a investor do nehnuteľností v Nemecku zarábala slušné peniaze, ale moje daňové zaťaženie z podnikateľských aktivít bolo každý rok takmer 50 percent. Taktiež sa nevyhýbam plateniu daní a nesnažím sa „oklamať“ systém, hoci práve to o bohatých ľuďoch mnohí ľudia tvrdia. Ani jedna štúdia však nikdy nedokázala, že by sa bohatí ľudia vyhýbali plateniu daní častejšie ako ľudia, ktorí bohatí nie sú. Čo ma naozaj rozčuľuje, sú multimilionári, ktorí sami nadmerne využívajú množstvo opatrení daňového plánovania a potom verejne vyhlasujú, že by chceli platiť vyššie dane.

Poznám stovky multimilionárov a množstvo miliárdárov a so 45 z nich som viedol hĺbkové rozhovory pre svoju doktorandskú prácu [The Wealth Elite](#) („Majetková elita“). Ešte som sa však nestretol s nikým, kto by mal pocit, že neplatí dostatočné dane. **Tých 100 milionárov a miliárdárov z deviatich krajín, ktorí podpísali najnovší list so žiadosťou o platenie vyšších daní, sa môže zdať veľa, ale na svete je 2 755 miliárdárov.**

Na svete je taktiež viac ako 20 miliónov milionárov, takže 100 z nich zodpovedá 0,0005 percenta. Toto sú tí poštári, ktorí hryzú psy.

V mnohých prípadoch sú signatármi dedičia, ktorí peniaze nezískali sami. Mnohí z nich (z rôznych dôvodov) môžu mať výčitky svedomia, a preto cítia nutkanie všetkým povedať, že cítia akúsi povinnosť platiť vyššie dane. Niekedy sú to superbohatí ľudia, ktorí si už dávno napchali vlastné vrecká. Zatiaľ čo hlasy antikapitalistov, akými sú George Soros a Warren Buffett, ktorí vehementne presadzujú, aby bohatí platili vyššie dane, je počuť nahlas, tí, ktorí sú presvedčení, že dane sú príliš vysoké, sa na verejnosti ozývajú len zriedka. Benjamin Page a Martin Gilens, dvaja ľavicoví politológovia, ktorí sú sami veľmi kritickí voči bohatým, hovoria o „verejnom mlčaní väčšiny miliárdárov“.

„Verejné mlčanie väčšiny miliárdárov,“ píše Page a Gilens vo svojej knihe [Democracy in America](#) („Demokracia v Amerike“), „výrazne kontrastuje s ochotou malej, nezvyčajnej skupiny miliárdárov – vrátane Michaela Bloombergu, Warrena Buffetta a Billa Gatesa – vyjadriť sa ku konkrétnym verejným politikám... Všetci traja uprednostňujú výraznú sieť sociálneho zabezpečenia, progresívne dane a miernu reguláciu ekonomiky. Bežný Američan, ktorý by sa snažil posúdiť, čo si americkí miliardári myslia a čo robia v oblasti politiky, by sa veľmi mylil, ak by si názor vytvoril počúvaním Bloombergu, Buffetta alebo Gatesa.“

Tento postreh je správny a poukazuje na podstatu problému: verejný tlak na kritiku kapitalizmu je taký veľký, že umlčuje dokonca aj miliardárov, zatiaľ čo bohatí ľudia, ktorí obhajujú vyššie dane pre bohatých a viac vládnych regulácií, môžu bez obáv hovoriť svoje názory.

Veľkou iróniou je, samozrejme, to, že účet štátnej pokladnice, na ktorý možno [dobrovoľne previesť peniaze](#), zostáva rok čo rok takmer prázdny.

Dr Rainer Zitelmann,
Pôvodne vyšlo na [FEE](#)

Pre INESS preložil Matej Bárta

iness.sk, 1.2. 2022

Ekonomia darčiekov - darovať peniaze alebo ponožky? S evolučným dodatkom



Róbert Chovanculiak

Ekonomovia už dnes strkajú nos do všetkého. Vráťme témy dávania darčiekov. A ako väčšinou, ani tu sa nezhodnú. Spor sa vedie v **hodnotovo-neutrálnej rovine** (prečo dávame darčeky) aj na úrovni **normatívnych implikácií** (aké darčeky dávať). V zásade existujú dva ekonomické prúdy: ponukoví a dopytoví ekonomovia.

Ponukoví ekonomovia sa pri analýze dávania darčiekov zameriavajú na toho, kto dáva. Ak František kúpi svojej žene na Vianoce sveter za 35 eur, tak František demonštruje

svoje preferencie, že hodnotí darček (sveter) na viac ako 35 eur. Teda v spoločnosti vznikla nová hodnota – sweater sa presunul z obchodu (ktorý ho hodnotí na menej ako 35 eur) k Františkovi (ktorý ho hodnotí na viac ako 35 eur). Podľa tejto vetvy ekonomického myslenia **sú Vianoce blahobyť zvyšujúce orgie**. Milióny darčiekov sa presúvajú z rúk obchodníkov do rúk „Františkov“.



Dopytoví ekonómovia však nesúhlasia a príbeh posúvajú ešte o krok ďalej. Darček totižto neskončí u Františka, ale u jeho ženy. Čo si ona myslí o novom svetri? Kúpila by si ho aj ona, keby mala 35 eur? Možno áno. Pravdepodobne však nie. František totižto čelí informačnému problému – obdobnému ako centrálni plánovači v socializme – ako alokovať zdroje v spoločnosti (v rodine), keď dôkladne nepoznáme preferencie a hodnotenia ľudí (členov rodiny).

Podľa týchto ekonómov tak **Vianoce nie sú sviatky pokoja a radosti, ale masová strata mŕtvej váhy** – ekonomický termín pre plytvanie. V spoločnosti v tomto období nevzniká nový blahobyť, ale skôr zaniká. Veci sa presúvajú z rúk obchodníkov do rúk obdarovaných, ktorí s nimi nie sú až tak spokojní.

Ekonóm Waldfogel sa pokúsil **kvantifikovať** spomínanú stratu mŕtvej váhy. Podľa jeho výskumu, ak priemerný František zaplatil za darček 50 eur, tak si ho jeho žena vážila na 40 eur (Waldfogel hovorí o neefektivite od 10 do 33 percent). Pri 100 miliardách dolárov, ktoré minú obyvatelia USA na darčeky, to predstavuje neefektivitu okolo 20 miliárd dolárov. Jeho výskum sa opiera o dotazníkovú metódu, ktorá sa medzi ekonómami neteší až takej veľkej obľuby.

Riešením je cash

Podľa dopyťákov však existuje jeden efektívny darček: hotovosť. Ak dá František svojej žene 35 eur namiesto svetra, tak ona ich minie najlepšie ako vie a v spoločnosti sa presunú vzácne statky z ich menej hodnotného použitia do viac hodnotného. **Problém s týmto záverom je, že ani samotní dopytáci ho nemajú guráž aplikovať do svojho života.** Cítia, že aj napriek ich vodotesnej argumentácii tu niečo neseďí. **Rituál dávania darčiekov je silnejší ako titul PhD. z ekonómie.** Ani toto však nie je koniec. Ekonómia vie ísť ešte ďalej a vysvetliť, prečo sa niektorí ekonómovia (oprávnené) cítia trápne pri dávaní hotovosti na Vianoce.

Kupovanie darčeka pre ženu nemusí byť čisto o hodnote samotného darčeka, ale **o hodnote signálu, ktorý akt darovania vysielá.** Problémom partnerského života je, že láska voči niekomu je súkromná informácia. Nikdy si nemôžete byť istý, že ten druhý vás naozaj ľúbi, ani keď vám to povie. Reči sa hovoria, chlieb sa je – reči sú lacné (preto, mimochodom, ekonómovia nemajú radi dotazníkové metódy). **Čo lacné nie je, je nákladný signál – v podobe kúpy vhodného darčeka.** Musíte totižto obetovať to najvzácnejšie čo máte: čas a pozornosť. Snáď nikto nepochybuje o tom, že vybrať ten správny sweater pre ženu je skutočne komplexná úloha vyžadujúca vysoké úsilie. Na rozdiel od hotovosti. Ak chcete vybrať dobrý darček, **musíte sa o predmetnú osobu skutočne dlhodobo zaujímať, venovať jej čas a myslieť na ňu – inými slovami ľúbiť.**

Toto celkom dobre vysvetľuje, prečo kupovanie správnych darčiekov je taká dôležitá úloha vo vzťahu mladých a čerstvo zaľúbených párov (kde je vysoká informačná asymetria – „naozaj ma ľúbi?“). A prečo sa kupovanie darčiekov tak zjednoduší v staršom veku (stačí pár ponožiek), kedy je už dvojica spolu dlhé roky a svoju lásku si už dokázali. Takisto nemusíte dokazovať lásku svojim starším deťom v podobe darčeka v krabici, tie už často vôbec nemajú problém s darčekom vo forme hotovosti.

Ale aj pri tejto teórii treba ešte trochu obrúsiť hrany. Predstavte si muža, ktorý celý rok sleduje ženu a snaží sa prísť na to, čo naozaj potrebuje. **Hľadá odpoveď na otázku: „Čo by si moja žena kúpila, keby mala navyše niekoľko stovák eur v peňaženke“.** Pár týždňov pred sviatkami muž vyhodnotí svoj zoznam a najväčšou prioritou sa ukázali byť nové zimné pneumatiky. **Muž si totižto všimol ošúchaný dezén pneumatík na jej aute.** Aj napriek tomu, že tento darček mohol priniesť najväčšiu hodnotu za peniaze, žena pravdepodobne nebude sršať nadšením.

Niektorí ekonómovia tak prišli s predstavou, že správny darček je niečo, čo obdarovaný chce, ale sám by si to nikdy nekúpil. Určite poznáte ten pocit. Aj by ste chceli vlastniť zberateľskú kolekciu **20 kníh ekonóma Jamesa Buchanana**, ale sami si ju nikdy nekúpite. Ak Vám ju však žena náhodou kúpi na Vianoce, od radosti nezaspíte. **Niekedy chceme veci, ktoré nechceme (si sami kúpiť).** Máme v sebe viacerých „ja“. Minimálne racionálne a emocionálne „ja“. Vhodne vybraný darček smeruje skôr k tomu druhému „ja“. Ženu tak namiesto pneumatík možno poteší kabelka, okolo ktorej ste náhodou prešli niekoľkokrát v nákupnom centre. **Vaša úloha je si to všimnúť.**

Pohľad cez evolučné okuliare

Aj ľudia sú zvieratá, a preto môžeme každé dnešné ľudské správanie sa vystopovať k nejakému evolučnému podhubiu, ktoré sa formovalo desaťtisíce rokov. Sme však trochu špecifické zvieratá, ktoré sa pre svoju biologickú reprodukciu (ultimálny cieľ každého živého tvora) musia presadiť predovšetkým v spoločenstve ostatných ľudí. A to vyformovalo naše kognitívne moduly správania sa. Napríklad získanie partnera pre množenie často závisí od nášho sociálneho statusu v rámci nejakej spoločenskej hierarchie. **A tento svoj status môžeme ovplyvňovať a vylepšovať aj tým, že dávame správne darčeky.**

A to nie len priamo. Teda že dáte niekomu darček, aby ste sa v jeho očiach posunuli vyššie, a to vám zvýšilo spoločenský status. **Ale aj nepriamo.** Teda že dáte niekomu darček – napríklad darujete neziskovej organizácii [Cesta von](#) na projekt [Omama](#) nejaké užitočné hračky alebo peniaze a dáte o tom vedieť vašim odberateľom newslettera. Tým, že dávame darčeky, môžeme tretím osobám signalizovať nejaké svoje vlastnosti, vďaka čomu stúpne v ich očiach a posunieme sa vyššie v spoločenskej hierarchii.

Kto sa chce hlbšie ponoriť do témy skrytých a evolúciou vyformovaných motívov nášho každodenného života, určite odporúčam knihu [The Elephant in the Brain](#).

Iný evolučný pohľad na darčeky ponúka ďalší zdroj formovania nášho správania sa, a tým je kultúra. Kultúra v širokom zmysle slova – teda všetky mentálne artefakty vytvorené ľudským mozgom – vrátane zvykov dávania darčiek. Môj obľúbený evolučný ekonóm [Peter Leeson](#) napísal množstvo štúdií o tom, ako **rôzne tradície pomáhali ľuďom prekonať kooperačné dilemy v podmienkach anarchie.** Napríklad ako v minulosti drahé dary od cudzincov pre domorodcov pomáhali prekonať „sociálnu vzdialenosť“ a upevniť puto dôvery, ktoré viedlo k ich produktívnej spolupráci. **Stačilo, že hodnota daru, bola vyššia ako hodnota, ktorú mohol cudzinec získať, ak by domorodcov jednorazovo podviedol a utiekol.** Takéto podmienky (zvyk dávania darov) tak dokázali odradiť od spolupráce jednorazových podvodníkov a prilákať cudzincov, ktorým išlo o opakované a mierumilovné interakcie s domorodcami.

Ak by ste si na tému evolúcie dávania, dobra a altruizmu chceli prečítať viac, napísal som o tom celý jeden newsletter: [Dobří ľudia v zlých časoch #5](#).

Dobří ľudia v zlých časoch #5

Evolúcia altruizmu, občianska spoločnosť na steroidoch, pávi chvost, richfunding, 7 vakcín, 7 fabrik a jedná zlá správa.

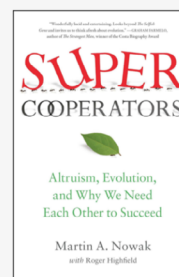


Robert Chovanculiak
May 24, 2020

♡ 6 💬 ↗

Altruizmus od nepamäti priťahuje pozornosť našich srdiec. A minimálne od roku 1859 priťahuje aj pozornosť našich mozgov. To je rok, keď Darwin publikoval svoju knihu [O pôvode druhov](#), v ktorej ukázal, že život na zemi je formovaný tlakom prirodzeného výberu. To znamená, že za každou adaptáciou by sme mali hľadať nejakú reprodukčnú výhodu. Lenže altruizmus je o pomáhaní druhým na úkor seba. Ako sa môže konanie dobra presadiť v boji o život?

Toto je výskumná otázka, ktorá ma neprestáva fascinovať. Ak to aj vám príde zaujímavá téma, nižšie nasleduje krátky rešerš vývoja výskumu. Ak vás nezaujímajú knihy a divoké teórie, preskočte túto časť a pod ňou nájdete ich aplikácie v koronačasoch.



iness.sk, 2.1. 2022

Prehľad najdôležitejších tém pre vás tiež každý týždeň pripravujeme v newsletteri **Týždeň s INESS**



TÝŽDEŇ S INESS

Nadalej pokračujeme aj so zasielaním týždenného newslettera Týždeň s INESS. Ak chcete aj vy dostávať tento stručný týždenný prehľad našich reakcií na aktuálne témy, [kliknite sem](#). Následne si podľa jednoduchých inštrukcií aktualizujte svoje preferencie v odbere našich emailov. Alebo nám len napíšte na paulina.ivanisova@iness.sk a my vás do zoznamu zaradíme sami. Samozrejmosťou je aj jednoduché odhlásenie v prípade, že vás náš newsletter nechytí za srdce.

Chcem podporiť INESS

Aj vy môžete prispieť k slobodnejšej a vzdelanejšej spoločnosti na Slovensku. Podporte naše aktivity, a my budeme môcť pracovať o to intenzívnejšie.

Ďakujeme, každú vašu podporu si veľmi vážime.

Nové publikácie

Drahá rodinná politika

Podpora rodín je najobľúbenejšou témou politikov. Pravidelne dominuje nielen volebným programom, ale aj „reformným snahám“ politikov. Podpora materstva/rodičovstva je téma, ktorá je zaručene víťazná. Proti zvýšenej podpore rodiny sa ani opozičný politik neodváža argumentovať. Akýkoľvek návrh má takmer zaručenú istotu, že prejde, lebo rodina je nedotknuteľná. Rodina, to je predsa budúcnosť štátu.

Nikde v týchto debatách sa však nehovorí o tom, koľko rodinná podpora skutočne stojí už dnes. A či to nebodaj už nie je dosť. Zásadne chýbajú analýzy, ktoré by dokázali rozlišovať medzi príjmami domácností v štádiu skorého rodičovstva (výpadok príjmu) a následného obdobia rodičovstva. Daňový bonus sa proste pridá všetkým!

Do tejto diskusie sme sa preto rozhodli vstúpiť odvážnymi prepočtami. Položili sme si jednoduchú otázku. **Koľko získa rodina prostredníctvom dávok, daňových úľav a poistného za prvých 5 rokov „života rodiny“ s dvomi deťmi?**

Výsledkom našej snahy je štúdia **Drahá rodinná politika**, ktorú si môžete [stiahnuť tu](#).

Hlavné závery štúdie sú:

- Rodina získa na dávkach viac, ako stratí vo forme čistého príjmu (výpadok príjmu počas starostlivosti o dieťa). V prípade rodiny s priemernou mzdou je to 7 256 eur, v prípade rodiny s minimálnou mzdou dokonca 16 224 eur.
- Systém dávok rodinnej politiky je neadresný, transfery sú poskytované každej rodine bez ohľadu na jej príjmovú situáciu.
- Slovenský systém dávok rodinnej politiky je štedrejší ako v Českej republike, rovnaký model rodiny získa v ČR o 17 % nižšie dávky.
- Výdavky na rodinnú politiku u nás dosahujú 2,34 miliárd eur ročne.

V súvislosti so závermi štúdie prinášame nasledujúce odporúčania:

- Dávka tehotenskej nemá v plošnej podobe opodstatnenie (môže mať význam len pre ženy s nízkym príjmom a zdravotnými komplikáciami). Dávka by mala byť zrušená, prípadne by mala byť úzko zameraná skupina žien, ktoré túto dávku potrebujú (možná úspora 50 - 60 miliónov eur).
- Skrátenie obdobia poberania dávky materskej po pôrode z 28 týždňov na 18 týždňov (4 mesiace). Rovnaké skrátenie doby poberania materského pre otcov - tieto zmeny umožnia znížiť výdavky na materskú o 30 %, to znamená, že bude možné znížiť odvodové zaťaženie všetkých pracujúcich o 116 mil. eur ročne.



- Skrátenie rodičovskej dovolenky do 2 rokov dieťaťa (prechodné obdobie do 2,5 roku dieťaťa). Legislatívne zaviesť možnosť predĺženia neplatenej rodičovskej dovolenky po dohode so zamestnávateľom o ďalší rok (priestor pre matky, ktoré považujú 3-ročnú intenzívnu výchovu za žiaducu). Vzniknutá úspora dosiahne 30 % - umožní znížiť daňové zaťaženie pracujúcich o 200 mil. eur (v roku 2022). Tento krok musí byť podmienený zmenou legislatívy a podporou vzniku nových zariadení, ktoré by poskytli starostlivosť pre súvisiaci počet detí.
- Testovanie príjmov poberateľov prídavkov na deti - podobne ako v Českej republike. Prídavky nebudú vyplácané rodinám s najvyšším príjmom, pričom hranica bude nastavená tak, že výdavky na prídavky klesnú o 30 %, čo bude znamenať úsporu 118 mil. eur ročne.

Takto získané úspory (0,5 mld. eur) je možné použiť na zníženie daňovo-odvodového zaťaženia pracujúcich - vrátane tých, ktorí žijú v rodinách. Eventuálne, časť úspory môže byť použitá na podporu rodín, ktorých príjmy len mierne prekračujú hranicu nároku na dávky v hmotnej núdzi.

Podujatia

Krajské kolá 5. ročníka Ekonomickej olympiády

24.2. – 2.3. 2022 sa konali krajské kolá 5. ročníka Ekonomickej olympiády na Slovensku. Absolvovalo ich prostredníctvom 12 online podujatí až **540 súťažiacich zo všetkých ôsmich krajov**, ktorí sa kvalifikovali zo školských kôl.

Súťažiacich na úvod privítali organizátorky z INESS, ktoré v úvodnej prezentácii predstavili priebeh súťaže a vyhlásili najlepšie výsledky v každom kraji. Pochvalu získali školy, ktoré v jednotlivých krajoch zapojili najviac studentov a tiež školy, ktorých súťažiaci dosiahli najvyššiu priemernú úspešnosť v teste školského kola. Súťažiaci, ktorí v jednotlivých krajoch dosiahli najvyššiu úspešnosť, získajú knihu *Pokrok bez povolenia* od Róberta Chovanculiaka.

Potom už nasledovali pokyny k testovaniu a samotné spustenie online testu. V krajskom kole súťažiacich čakalo jedno otvorené zadanie, kde bolo ich úlohou vlastnými slovami popísať možné riešenia inflácie a dopady týchto riešení na štátny rozpočet či občanov. V druhom variante otvoreného zadania súťažiacich zase čakala téma Plánu obnovy a vplyvu verejných investícií do IT sektora a stavebníctva na ekonomiku. Súťažiaci mali analyticky zohľadniť výhody a nevýhody pre štát, samosprávu či daňových poplatníkov. Nasledovali testové otázky, kde študenti z piatich ponúkaných odpovedí vyberali jednu správnu.

„Páči sa mi koncept súťaže, celkom ľutujem, že som sa nezúčastnil v minulých ročníkoch. Páči sa mi, že otázky sú stavané na príkladoch zo života a že je tam minimum teoretických otázok.“ – odkázal súťažiaci v anonymnom hodnotiacom dotazníku.

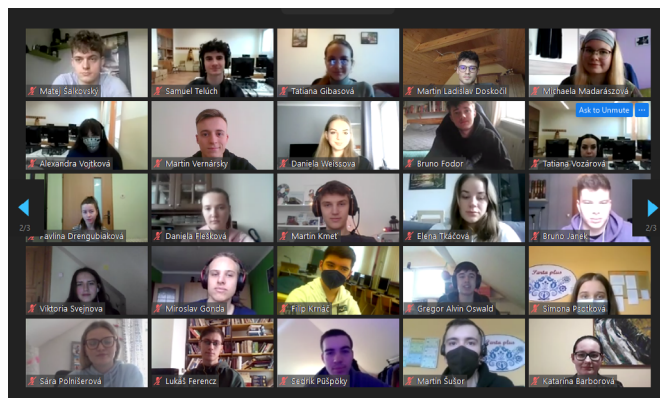
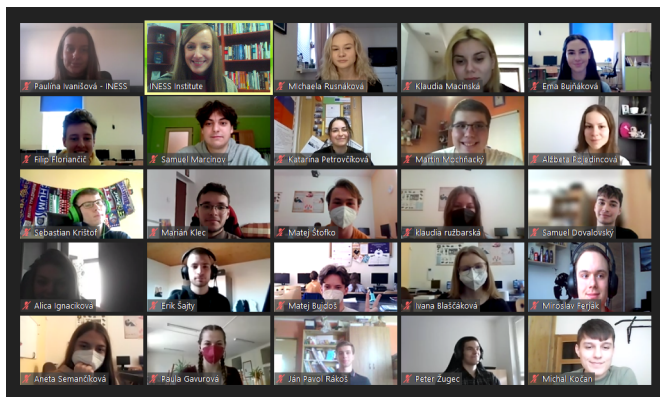
Ekonomicke olympiádu na Slovensku organizuje INESS – Inštitút ekonomických a spoločenských analýz. V školskom roku 2021/2022 prebieha jej piaty ročník, s rekordnou účasťou v školskom kole, keď sa zapojilo vyše **11 300 študentov**. Najviac sa zapojili mladí ľudia zo Žilinského a Košického kraja. INESS tento rok chystá aj 4. ročník medzinárodného finále, ktoré prebehne v septembri 2022 v spolupráci s medzinárodnými partnermi.

Ekonomicke olympiádu by sme nemohli organizovať bez podpory našich partnerov, ktorým týmto **srdečne ďakujeme**:

Slovenská banková asociácia, Slovenská asociácia poisťovní, Nadácia Slovenskej sporiteľne, Nadácia Tatra banky, Nadácia EPH, EY Slovakia, Martinus, týždenník Trend, Slovenská ekonomická spoločnosť, Inštitút ekonomického vzdelávania (INEV), Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta Managementu Univerzity Komenského, Fakulta sociálnych vied UCM v Trnave, Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov, Fakulta ekonomiky a manažmentu SPU v Nitre, Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici, Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov, UNIZA, Fakulta Manažmentu PU, Ekonomická fakulta, TUKE a Portál ZONES.



Ekonomická olympiáda



Partnerom Ekonomickej olympiády sa môžete stať aj Vy, veľmi radi Vám v prípade záujmu povieme viac - napíšte nám na eo@iness.sk. Pomôcť Ekonomickej olympiáde tiež môžete ak o nej dáte vedieť svojim známym, alebo nás môžete podporiť **materiálne** či **finančne**.

Vlogy a podcasty

INESS na DNES: Слава Україні

Ukrajina bojuje o život. Aj o náš. Jednotnosť západu je bezvýznamná, pokiaľ nie je jasná sila jeho odpovede. Nasledovným vyhlásením INESS vyjadruje svoju podporu Ukrajine a absolútne odsúdenie ruskej zločinnej agresie. Слава Україні.

<https://www.ktopomozeukrajine.sk/>
<https://clovekvohrozeni.sk/pomoc-ukrajina/>
<https://savelife.in.ua/en/donate/>



Na Vřšku #97 - Prežijeme bez ruského plynu?

Pokúsili sme sa pohľadať odpoveď na otázku, ako by Európa zvládla úplné odpojenie od ruského plynu – a ako by Rusko zvládlo odpojenie od peňazí za plyn.



INESS na DNES #70: Ceny elektriny neporastú, zato narastú väčšie problémy

Ceny elektriny neporastú, no nie je dôvod na radosť. Dôsledky tohto opatrenia majú vysokú cenu – konkurencia prestáva mať zmysel a vzniká nebezpečný precedens, keď si žiadny podnik nemôže byť istý, že nebude ďalší na rade, čo pre celé podnikateľské prostredie vytvára veľkú neistotu. Martin Vlachynský v #INESSnaDNES vysvetľuje všetky dopady zastropovania cien elektriny.



Na Vřšku #96 - Roman Baranovič o povinných škôlkach

Štát sa snažil, ale dopadlo to ako vždy... Roman Baranovič, riaditeľ Združenia škôl C.S. Lewisa #navrsku rozprával o škôlkach, školách a o tom, že aj dobrý (?) úmysel politikov môže skončiť haváriou.



INESS na DNES #69: Ako pomôcť škôlkarom

Čo ukázal rok povinnej predškolskej dochádzky pre 5-ročné deti? Ako sa zvýšil počet detí zo znevýhodneného prostredia, ktoré do škôlky začali chodiť po jej zavedení a aj o tom, aké nezamýšľané dôsledky povinný rok v škôlke priniesol. Róbert Chovanculiak v #INESSnaDNES popisuje aj to, čo by významný posun k lepšiemu priniesť naozaj mohlo – napríklad zásadná zmena v spôsobe financovania škôlok.



INESS publikácie



Proti zvýšenej podpore rodiny sa ani opozičný politik neodváža argumentovať. Akýkoľvek návrh má takmer zaručenú istotu, že prejde, lebo rodina je nedotknuteľná. Nikde v týchto debatách sa však nehovorí o tom, koľko rodinná podpora skutočne stojí už dnes. A či to nebudaj už nie je dosť, pričom kľúčové je zamerať sa na adresnosť.

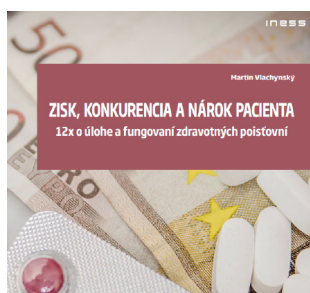
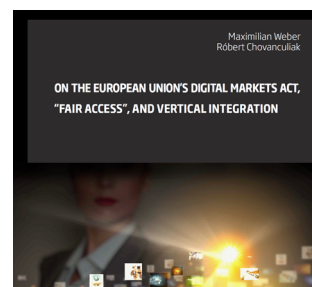


Rok 2021 priniesol na jednej strane pomerne rýchle ekonomické oživenie z pandemického prepadu, ale po prvýkrát od 90. rokov minulého storočia sa vo vyspelých ekonomikách dostala do pozornosti cenová inflácia. Tomuto fenoménu sa venuje publikácia **Drahý nový rok: Čo znamená súčasná inflácia pre blízku budúcnosť**.

Prieskum ukázal, že až 2/3 Slovákov nevedia, aká je ich skutočná odmena za prácu. Dôvodom je aj to, že dnešná hrubá mzda je v skutočnosti iba **polohrubá** - zahŕňa len 74 % ceny práce. Zrušme polohrubú mzdu a nahradíme ju skutočne hrubou! Len tak sa budú zamestnanci a zamestnávatelia baviť o skutočnej odmene za prácu.



Európska komisia chce regulovať internetové platformy, obmedzovať „balíkovanie“ a zvýhodňovanie ich vlastných služieb a chce obmedzovať využívanie interných dát samotnými platformami. Publikácia je kritikou navrhovaných regulácií, ktoré z veľkej časti vyplývajú z ne pochopenia fungovania platforiem.



Publikáciou **Zisk, konkurencia a nárok pacienta** chceme prispieť k posunutiu debaty z 15-ročného prešľapovania k skutočným otázkam (ne)efektívnosti súčasného trhu zdravotného poistenia. Výber textov komentuje ekonomické fungovanie slovenského zdravotníctva z pohľadu (ne)funkčnosti trhových nástrojov.



V súčasnosti (zima, 2021) prebieha na úrovni EÚ intenzívna diskusia o finálnej podobe regulácií týkajúcich sa cielennej online reklamy. Táto štúdia prináša analýzu významu týchto reklám v rôznych oblastiach hospodárstva a spoločenského života a z toho vyplývajúce negatívne dopady ich obmedzovania či úplného zrušenia.

INESS knihy



Kniha **Zlé peniaze** od Juraja Karpiša hľadá príčiny a opisuje priebeh krízy. Je písaná pre verejnosť s cieľom vysvetliť krízové ekonomické javy alternatívnym spôsobom. Súčasťou „sprievodcu krízou“ je popis dosahov krízy na životy bežných ľudí a príklady, ako sa s nimi dá vyrovnáť. Tento bestseller si môžete zakúpiť cez stránku zlepeniaze.eu, prípadne vo vašom kníhkupectve.

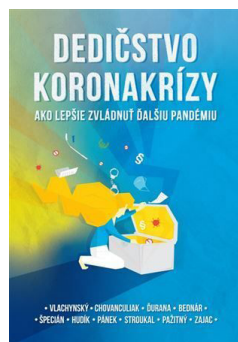


Kniha **Pokrok bez povolenia** od Róberta Chovanculiaka je kompletný sprievodca svetom, kde Airbnb oživuje mŕtvu kapital a konkuruje štátu v tvorbe regulácií, kde Kickstarter nahrádza vyberanie daní a pomáha financovať verejné služby a kde Bitcoin umožňuje budovať paralelnú spoločnosť, v ktorej neexistujú „vedúci“ a všetci máme kľúče od miešačky.

pokrokbezpovolenia.sk



Medzinárodne oceňovaná učebnica **Ekonomía** v 31 hodinách reflektuje aktuálne potreby rozvíjania ekonomického myslenia, určená pre žiakov stredných škôl. Učebnica je spracovaná ako základný učebný text na podporu osvojovania, porozumenia a upevňovania vedomostí a zručností z oblasti základov ekonomického myslenia, ktoré žiaci majú získať na stredných školách.



INESS spojil 10 autorov zo Slovenska a Česka, aby poskytli svoj pohľad na zaujímavé ekonomické a spoločenské aspekty krízy spojenjej s pandémiou koronavírusu. V knihe **Dedičstvo koronakrízy** sa napríklad dozvieme, ako zlepšiť proces schvaľovania liekov, krotiť domýšľavých expertov, lepšie nakupovať vakcíny, vytvárať paralelné spoločenstvá, pracovať cez internet, využívať trh a podnikateľov v boji s vírusom, alebo nezneužívať centrálnu banku.

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.