

INEKO

Inštitút pre ekonomické a sociálne reformy

**Zborník recenzií významných kníh
z oblasti
ekonómie a manažmentu**

Október 2006

Úvod

Inštitút pre ekonomické a sociálne reformy (INEKO) predstavuje zborník desiatich recenzií významných kníh z oblasti ekonómie a manažmentu. Recenzie vychádzali od decembra 2005 do septembra 2006 v denníku SME v rámci projektu INEKO na podporu šírenia ekonomického spôsobu myslenia na Slovensku. Cieľom projektu je šíriť najmä medzi mladými ľuďmi relevantné názory na ekonomické témy súvisiace s aktuálnym dianím v SR. **Recenzie preto obsahujú tzv. „slovenské paralely“, čiže pohľady autora recenzie na súvislosti medzi závermi recenzovanej knihy a aktuálnymi problémami na Slovensku.** Výber recenzovaných kníh sme uskutočnili na základe monitoringu aktuálnych ekonomických publikácií (napr. kníh, štúdií) a ich oceňovania uznávanými ekonomickými organizáciami (napr. Financial Times, The Economist). Zborník recenzií je určený predovšetkým pre mladých ľudí zaujímajúcich sa o ekonómiu a reformy (napr. spomedzi študentov stredných a vysokých škôl, mladých výskumníkov, atď.), ako aj pre odbornú verejnosť, ktorá pri svojej práci využíva znalosti ekonómie (napr. žurnalisti, politológovia, sociológovia, atď.). Autormi recenzií sú analytici INEKO a vybraní slovenskí ekonómovia. Ich názory nemusia byť nevyhnutne v súlade s názormi autora knihy.

Recenzie sú voľne dostupné na internete:

<http://www.ineko.sk/projekty/podpora-a-sirenie-ekonomickeho-sposobu-myslenia-na-slovensku>

© 2005 – 2006, **INEKO – Inštitút pre ekonomické a sociálne reformy**. Všetky práva vyhradené.

Adresa: Bajkalská 25, 827 18 Bratislava 212

tel.: (+421 2) 53 411 020 fax: (+421 2) 58 233 487

www.ineko.sk

OBSAH

| | |
|-----------------------|----|
| Zoznam recenzií | 4 |
| Recenzie | 7 |
| Vybrané citáty | 27 |
| Partneri INEKO | 28 |

Zoznam recenzí

| P.č. | Informácie o recenzii | Strana |
|------|--|--------|
| 1. | <p>Návod na to, aby bol občan kráľom, nie radovým pešiakom (SME, 28.9.2006)</p> <p>Motivation, Agency and Public Policy (Motivácia, konanie a verejná politika) Autor: Julian Le Grand Vydavateľstvo: Oxford University Press, 2003 Autor recenzie: Emília Sičáková–Beblavá, prezidentka Transparency International Slovensko, prednáša na Ústave verejnej politiky FSEV UK v Bratislave</p> | 7 |
| 2. | <p>Ako so svojou firmou preraziť z priemeru na špičku (SME, 6.9.2006)</p> <p>Good to Great (Z dobrého skvelé) Autor: Jim Collins Vydavateľstvo: HarperBusiness, New York 2001 Autor recenzie: Peter Goliaš, analytik INEKO</p> | 9 |
| 3. | <p>Ekonómia je najmä o poctivom uvažovaní, nie o peniazoch (SME, 8.8.2006)</p> <p>The Undercover Economist (Skúmajúci ekonóm) Autor: Tim Harford Vydavateľstvo: Oxford University Press, 2006 Autor recenzie: Gabriel Šípoš, analytik INEKO</p> | 11 |

| P.č. | Informácie o recenzii | Strana |
|------|--|--------|
| 4. | <p>Ako vplýva kultúra na bohatstvo a chudobu krajín sveta (SME, 29. 6. 2006)</p> <p>The Wealth and Poverty of Nations. Why Some are so Rich and Some so Poor (Bohatstvo a chudoba národov. Prečo sú niektorí bohatí a iní chudobní) Autor: David S. Landes Vydavateľstvo: W.W. Norton & Company, New York, London 1998 Autor recenzie: Július Horváth, prof. ekonómie a vedúci katedry na Stredoeurópskej univerzite v Budapešti</p> | 13 |
| 5. | <p>Je hospodársky rast morálny? Spokojnosť morálku zlepšuje (SME, 31.5.2006)</p> <p>The Moral Consequences of Economic Growth (Morálne dôsledky hospodárskeho rastu) Autor: Benjamin Friedman Vydavateľstvo: Alfred A. Knopf, New York 2005 Autor recenzie: Eugen Jurzyca, riaditeľ INEKO</p> | 15 |
| 6. | <p>Keď záujmové skupiny prevážia spotrebiteľa (SME, 3.5.2006)</p> <p>The Power of Productivity: Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability (Sila produktivity: Bohatstvo, chudoba a ohrozenie globálnej stability) Autor: William W. Lewis Vydavateľstvo: Chicago University Press, 2004 Autor recenzie: Michal Horváth, doktorand St. Andrews University vo Veľkej Británii</p> | 17 |

| P.č. | Informácie o recenzii | Strana |
|------|--|--------|
| 7. | <p>Nie veľký rozvrat, ale obnova spoločenského poriadku (SME, 28.3.2006)</p> <p>The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order (Veľký rozvrat. Ľudská prirodzenosť a opätovné nastolenie spoločenského poriadku) Autor: Francis Fukuyama Vydavateľstvo: Free Press, 2000, New York Autor recenzie: Eugen Jurzyca, riaditeľ INEKO</p> | 19 |
| 8. | <p>Učme sa robiť z núl jednotky, v súkromí aj v tejto krajine (SME, 28.2.2006)</p> <p>Nonzero: the logic of human destiny (Nenuľovosť: logika ľudského osudu) Autor: Robert Wright Vydavateľstvo: Vintage Books, New York, 2001 Autor recenzie: Gabriel Šípoš, analytik INEKO</p> | 21 |
| 9. | <p>Keď sa ekonómia stretne s čudami bežného života (SME, 26.1.2006)</p> <p>Freakonomics : A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything (Čudonómia: Nekonvenčný ekonóm skúma skryté stránky všetkého) Autori: Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner Vydavateľstvo: William Morrow, New York, 2005 Autor recenzie: Miroslav Beblavý, v čase vydania recenzie bol štátny tajomník Min. práce, sociálnych vecí a rodiny SR</p> | 23 |
| 10. | <p>Ľavica už nie je tým, čím bola (SME, 22.12.2005)</p> <p>The Third Way and Its Critics (Tretia cesta a jej kritici) Autor: Anthony Giddens Vydavateľstvo: Polity Press, 2000 Autor recenzie: Peter Goliaš, analytik INEKO</p> | 25 |

Recenzia č. 1

Návod na to, aby bol občan kráľom, nie radovým pešiakom

(SME, 28.9.2006)

Motivation, Agency and Public Policy (Motivácia, konanie a verejná politika)

Autor: Julian Le Grand

Vydavateľstvo: Oxford University Press, 2003

Autor recenzie: Emília Sičáková-Beblavá, prezidentka Transparency International Slovensko, prednáša na Ústave verejnej politiky FSEV UK v Bratislave

Politici zvyknú byť pod tlakom obyvateľov zabezpečiť lepšie školstvo, zdravotníctvo, sociálne programy a iné verejné služby. Na druhej strane majú obmedzené verejné zdroje na ich financovanie. Ako nájsť čo najlepšie východisko z týchto protichodných tlakov? Najvhodnejším spôsobom je zavádzanie trhových prvkov – takúto odpoveď ponúka profesor prestížnej London School of Economics Julian Le Grand v knihe *Motivácia, konanie a verejná politika* (Motivation, Agency and Public Policy, Oxford University Press, 2003).

Trh alebo štát?

Pri hľadaní správneho modelu poskytovania verejných služieb sa dotýka „večnej“ otázky a to, ktorý mechanizmus je vhodný na poskytovanie verejných služieb - trh alebo štát? Odmietajú poskytovanie služieb len trhom alebo len štátom. Verejné blaho pre neho neznamena nevyhnutne verejné financie a verejný sektor. V knihe autor načrtáva, kedy má verejný sektor a kedy trh vyššiu pridanú hodnotu a je teda vhodnejším mechanizmom na kvalitné poskytovanie služieb v požadovanom rozsahu.

Rytieri a žoldieri

Často ide o služby, ktorých kvalita nie je jednoducho merateľná a závisí od prístupu poskytovateľa. Le Grand preto skúma vzťah medzi spôsobmi poskytovania služieb a dopadmi, ktoré majú na motivácie poskytovateľov a konanie spotrebiteľov. Na základe motivácie poskytovateľov (lekári, učitelia, úradníci) rozlišuje medzi rytiermi (sledujúci verejné blaho, altruisti) a žoldniermi (motivovaní hlavne vlastnými záujmami). Spotrebiteľov delí na pasívnych pešiakov a aktívnych, ktorí majú k dispozícii nástroje podieľať sa na rozhodovaní o poskytovaní služieb a možnosť vybrať si z viacerých dodávateľov - nazýva ich kráľmi. Tvorcovia verejných politík by mali podľa autora pochopiť dopad jednotlivých politík na motivácie poskytovateľov a postavenie prijímateľov služieb a na základe toho robiť rozhodnutia.

Pre vysokú kvalitu niektorých verejných služieb sú podľa neho potrební rytieri. Korumpuje trh rytierov a mení ich na žoldnierov alebo je to verejný sektor, ktorý korumpuje rytierov a mení ich na žoldnierov? Potom čo sa z darcovstva krvi stala platená služba, teda keď štát začal jednotlivcom platiť za poskytnutie krvi, došlo k zníženiu kvality a dokonca aj množstva darovanej krvi. Mnohí ľudia, ktorí boli ochotní darovať krv z dôvodu potreby pomoci tým, čo sú v núdzi, prestali krv poskytovať. Ostali len žoldnieri, teda tí, čo krv poskytovali hlavne pre zárobok. Keď sociálne služby začal poskytovať aj štát, v niektorých krajinách to znamenalo zníženie počtu charít. Príklady naznačujú, že odpoveď nie je jednoznačná, korumpovať môže aj verejný sektor aj trh. Zároveň ukazujú, že vlády svojimi rozhodnutiami môžu meniť motivácie ľudí a posúvať ich od rytierov k žoldnierom, s dopadmi na kvalitu.

Poskytovatelia služieb sú podľa Le Granda do istej miery rytiermi i žoldniermi. Jeden z uvádzaných príkladov sa týka lekárov. Pri skúmaní ich motivácie pri rozhodovaní, či poskytovať služby otvorením súkromnej praxe alebo v rámci verejného zdravotníctva, sa zistili ich žoldnierske aj rytierske motívy. V rámci súkromnej praxe zarobia viac a majú zároveň čas venovať sa pacientom, poskytovať kvalitné služby. Záujmy pacientov boli pre nich tiež dôležité.

Nech rozhodne spotrebiteľ

Autor sa domnieva, že pri zabezpečovaní služieb sa nedá spoliehať na predpoklad rytierskeho správania ich poskytovateľov - lekárov, učiteľov, sociálnych pracovníkov. Najvhodnejším spôsobom ako poskytovať verejné služby je podľa neho zavádzanie trhových mechanizmov. Podľa Le Granda by preto verejné politiky mali byť stavané tak, aby definovali spotrebiteľa verejných služieb ako kráľa a nie ako pešiaka (niekoho, kto je pasívne odkázaný na štát a jeho rozhodnutia). Možnosť spotrebiteľského výberu totiž prináša zmenu správania sa dodávateľov služieb – potrebu poznať a rešpektovať potreby spotrebiteľov. Vyrobiť niečo, čo potrebujú iní, znamená snahu pochopiť ich. Spotrebiteľia sa tak posúvajú od pešiakov ku kráľom.

Správne zadefinované kvázi-trhové modely poskytovania verejných služieb môžu priniesť posilnenie postavenia občana - spotrebiteľa verejných služieb, ďalej je efektívnejšie a prináša viac rovnosti. Svoje tvrdenia stavia na empirickom výskume dopadov zavádzania takýchto zmien vo Veľkej Británii. Príkladom je zavedenie normatífov na žiaka na základných školách. Veľkosť zdrojov, ktorými školy disponujú v takom systéme, závisí od rozhodnutia rodičov. Normatívy teda presunuli financovanie škôl od štátu k rodičom, čím sa posilnil trhový princíp. Zároveň bol vytvorený informačný systém, ktorý umožňuje rodičom robiť informovanejšie rozhodnutia. Spolu s týmito zmenami Anglicko zaviedlo univerzálne testovanie výkonov žiakov a výsledky škôl sú verejne dostupné. Štát tak uľahčil porovnávanie jednotlivých škôl, čím posilnil súťaž medzi nimi. Reforma vlády Margaret Thatcherovej posilnila trhové prvky, ostala však takmer nedotknutá ľavicovými labouristami. Dopady zavedených zmien sú zväčša pozitívne - zlepšovanie študentov (najhorší sa zlepšovali najviac), dobiehanie bohatých oblastí chudobnejšími, ako aj nárast efektívnosti ako výsledok zavedenia konkurencie. Našli sa aj prípady „pojedia šľahačky“ teda selekcie tých najlepších, bolo ich však málo.

Odkazy pre Slovensko

Na tejto knihe sa mi páči snaha autora neprístupovať k hľadaniu odpovedí na ťažké otázky čisto ideologicky. Snaží sa byť analyticky poctivejší ako sme zvyknutí v našich zemepisných šírkach. To však na druhej strane znamená, že čítanie tejto knihy bude nudiť „nositeľov pravdy“, teda tých, ktorí majú zázračné a jednoduché riešenia v šuflíku...Teoretické koncepty dopĺňa o empirické dôkazy, ktoré potvrdzujú alebo vyvracajú správnosť zvoleného prístupu pre dosiahnutie cieľa. Popri silných stránkach zvolených riešení uvádza aj slabé. Poukazuje na protichodné ciele a morálne rozpory, pred ktorými často stoja tvorcovia verejných politík. Tu však autor neposkytuje vodítko, voľba (trade-off) medzi viacerými konkurujúcimi si cieľmi je súčasťou tvorby verejných politík, odráža preferencie jej tvorcov. Predložená analýza, ako uvádza autor, nemá odpovede na všetky otázky, problémy, ktoré načrtáva. Skôr indikuje spôsob uvažovania nad nimi a hľadanie riešení cez uvedené koncepty.

Táto kniha je reflexiou modelov zabezpečovania služieb v krajine, kde s viacerými modelmi experimentovali a po rokoch ich fungovania si môžu dovoliť robiť závery o tom, čo funguje, ako a prečo. Pre slovenských tvorcov verejných politík, ktorí majú záujem na istej kvalite a rozsahu verejných služieb a sú si vedomí existencie obmedzených verejných zdrojov, môže táto kniha predstavovať námety na dosiahnutie stanovených cieľov.

Recenzia č. 2

Ako so svojou firmou preraziť z priemeru na špičku

(SME, 6.9.2006)

Good to Great (Z dobrého skvelé)

Autor: Jim Collins

Vydavateľstvo: HarperBusiness, New York 2001

Autor recenzie: Peter Goliaš, analytik INEKO

Cesta od priemeru k špičke je dlhá a namáhavá, ale otvorená pre každú firmu. Rozhoduje firemná kultúra, kvalita ľudí a vzťahy medzi nimi, menší význam majú technológie, úspech brzdí egocentrizmus, či časté zmeny stratégie. To sú hlavné závery knihy Z dobrého skvelé (Good to Great, HarperBusiness, New York 2001), v ktorej americký profesor manažmentu Jim Collins odhaľuje, ako sa z priemerných firiem stávajú najlepšie.

Aj päť rokov po vydaní patrí kniha medzi najpredávanejšie na Amazone, čo je najväčší on-line predajca kníh. Vyšla vo viac ako tridsiatich jazykoch, v apríli 2006 aj v slovenčine (Eastone Books, Bratislava). Editor denníka Financial Times Simon London ju zaradil medzi päť najlepších biznis-kníh, ktoré kedy boli napísané.

Kniha nie je teóriou ani úvahou jednotlivca, ale výsledkom 5-ročného výskumu 21-členného tímu. Ten na čele s Collinsom skúmal viac ako 30-ročný vývoj jedenástich amerických firiem, ktoré spomedzi 1435 v danom čase najväčších verejne obchodovaných spoločností ako jediné splnili prísne kritériá premeny z priemeru na špičku. Medzi nimi sú Gillette, Philip Morris, alebo Kimberly-Clark. Autor ich porovnával s menej úspešnými konkurentmi a dospel tak k podrobnému popisu kľúčových faktorov, ktoré firmám umožňujú preraziť na vrchol.

Voľba správnych ľudí

Na prvom mieste je nutnosť vybrať správneho šéfa. Mnohí by čakali, že to má byť človek autoritatívny, sebavedomý, egocentrický, vzbudzujúci rešpekt. Všetkých 11 úspešných firiem tento mýtus vyvracia – vo vedení mali človeka skôr nenápadného, skromného, so sklonom podceňovať seba a preceňovať okolie pri úspechu a naopak preceňovať seba a podceňovať okolie pri neúspechu. To je však len polovica pravdy. Každý z nich bol zároveň nesmierne húževnatý, zameraný na výsledky, vytrvalý, s nezlomnou vierou v úspech firmy, ktorý staval dokonca nad osobné záujmy.

Správni ľudia sú podľa Collinsa kľúčom k úspechu. Po výbere šéfa teda prichádza úloha obklopiť sa nimi a zároveň sa čo najskôr zbaviť tých nevhodných. Collins obe skupiny rozlišuje jednoznačne – správnych ľudí netreba motivovať, disciplínu a snahu byť čo najlepší majú prirodzene v krvi. Naproti tomu motiváciu nesprávnych ľudí považuje za zbytočnú stratu času a energie. Môže to znieť kruto, Collins však vysvetľuje: „Kruté je, keď necháte ľudí celé mesiace alebo aj roky tápať v neistote, a kradnete tak ich vzácny čas, ktorý by mohli využiť na hľadanie inej práce.“

Hľadanie pravdy a stratégie

Špičkové firmy sú na rozdiel od priemerných schopné vidieť pravdu a odhodlané čeliť jej, nech je akokoľvek brutálna. Nezakrývajú si pred ňou oči, nestavajú vzdušné zámky, ale snažia sa rozumieť príčinám problémov a pevne veria, že sa s nimi dokážu vyrovnáť. Dôležitým predpokladom pre poznanie pravdy je otvorená diskusia medzi zamestnancami. Priemerné firmy ju často nemali, pretože skĺzli do atmosféry strachu, keď sa zamestnanci báli povedať svoj názor.

Keď firma nájde správnych ľudí a naučí sa poznávať pravdu, prichádza čas na rozhodnutia o stratégii, teda v čom a ako má podnikať. Collins zdôrazňuje - výber ľudí musí predchádzať výberu stratégie. Kvalitnú stratégiu totiž možno vytvoriť len v dlhých a často ťažkých diskusiách s kvalitnými ľuďmi. Collins tiež ponúka návod na jej nájdenie. Podľa neho sa nachádza v prieniku troch množín: (1) Čo ľudí vo firme baví, (2) v čom môže byť firma najlepšia na svete a (3) čo firme prináša peniaze, resp. po čom je na trhu

dopyt. Najst' prienik môže trvať dlho - sledovaným 11 firmám to zabralo v priemere 4 roky.

Čo preceňujú manažéri

Collins označuje za mýty viaceré zaužívané faktory úspechu. Napríklad fúzie a akvizície – ak firma nemá vnútorné zdroje rastu, vonku ich nikdy nenájde. Zbytočné sú tiež snahy o prevratné zmeny typu – od zajtra bude všetko inak, zmeníme stratégiu, najmeme nový manažment, rozbehneme reklamnú kampaň... Collins spochybňuje aj prínos diverzifikácie. Ak raz firma nájde prienik množín, ktorý jej ukáže stratégiu, má sa ho držať a nevybočovať do iných odvetví. Ako uvádza, jedinou výnimkou bola firma General Electric, ktorá našla svoj prienik práve v diverzifikácii.

Manažéri tiež často preceňujú význam technológií. Myslia si, že stačí kúpiť nové informačné systémy, či vymeniť výrobné linky. Collins uznáva, že ide o dôležitý faktor. Každá zo špičkových firiem si osvojila jedinečnú technológiu, vždy však až po nástupe na cestu rastu. Technológia nebola ani v jednom prípade zdrojom úspechu, len ho urýchlila.

Odkazy pre Slovensko

Z knihy vyplýva plno ponaučení pre Slovensko. Tu sú niektoré z nich: K úspechu vedie viac pokory, menej egocentrizmu. Výber užitočných ľudí je predpokladom úspechu, treba preto podporovať pružný zákonník práce. Ľudia musia dbať na vlastnú disciplínu a pracovné nasadenie, v modernom svete totiž firmy nemajú čas, aby ich od základov vychovávali ku sklonu pracovať.

Vlády, nie len firmy, by mali byť dôslednejšie pri hľadaní pravdy. Pravda je, napríklad, že svetové ceny energií v posledných rokoch rastú. Ak ich chce vláda z politických dôvodov znížiť, zakrýva si oči pred realitou. Krátkodobo sa jej to môže podariť, po čase však bude nútená deformované ceny zvyšovať, a to v bolestných skokoch.

Pravda je aj to, že štát nemôže zaplatiť všetko, čo „bezplatne“ spotrebujú jeho občania. Musí preto rozhodnúť o obmedzení produktov, za ktoré bude platiť. A presne o tom je čiastočné spoplatnenie vysokého školstva či diagnóz v zdravotníctve.

Ak chcú politici budovať dlhodobu dobré vzťahy s voličmi, mali by sľubovať menej, než očakávajú, že splnia. Aj najlepšie firmy často zverejňujú podhodnotené plány a pravidelne prekvapujú lepšími výsledkami. Krátkodobo tak síce strácajú, dlhodobu si však získavajú dôveru investorov, čím rastie ich hodnota.

Prečo ísť na špičku?

Mnohým možno napadne otázka, načo treba byť na špičke, keď na slušný život často stačí ostať v priemere. Collins v samom závere vysvetľuje: „Ak hľadáte odpoveď na túto otázku, pravdepodobne nie ste na správnom mieste... Začnite robiť niečo, na čom vám bude záležať tak veľmi, že v tom budete chcieť byť čo najlepší.“

Recenzia č. 3

Ekonomía je najmä o poctivom uvažovaní, nie o peniazoch

(SME, 8.8.2006)

The Undercover Economist (Skúmajúci ekonóm)

Autor: Tim Harford

Vydavateľstvo: Oxford University Press, 2006

Autor recenzie: Gabriel Šípoš, analytik INEKO

Ekonomía je populárne vnímaná hlavne cez peniaze, no v 14-stranovom indexe ku knihe *The Undercover Economist* (Skúmajúci ekonóm, Oxford University Press, 2006) slová *peniaze* či *hotovosť* nenájdete. Tie sú pre autora knihy Tima Harforda, ekonóma Svetovej banky, podobne ako pre väčšinu ekonómov, len povrchom. Harford radšej čitateľom ponúka odpovede na otázky, ktoré cibria dôslednosť uvažovania, jeden z kľúčových odkazov ekonomie pre dnešný svet.

Harford sa napríklad pýta: Prečo predávajú staničné reštaurácie nekvalitné jedlo? A čo má tento fenomén spoločné s nízkymi dávkami v nezamestnanosti? Prečo ponúkajú turistické atrakcie často zľavy pre miestnych obyvateľov? A ako to súvisí so snahou pomôcť chudobným krajinám formou nakupovania takzvaných „fair trade“ produktov? Máme bojovať proti zlým pracovným podmienkam v rozvojovom svete? Je správne uvažovať o tom, koľko stojí ľudský život?

Nerovnosť v informáciách

Kľúčom k prvej sérii otázok je značný nesúlad v znalostiach o kvalite produktu či služby medzi predávajúcim a nakupujúcim (v ekonomickom žargóne je to problém asymetrických informácií). Stravovanie na staničných býva pre mnohých sporadické, väčšinou ako sprievodný jav cestovania. Pre návštevníka staničnej reštaurácie je teda ďaleko ťažšie odhadnúť kvalitu stravy ako pre návštevníka podniku s pravidelnou klientelou, napríklad v okolí biznis centier. V tomto prípade stabilná klientela garantuje cenám primeranú kvalitu jedál, inak by podnik skrachoval.

Pri staničných reštauráciách je informačná priepasť medzi zákazníkom a poskytovateľom väčšia ako pri bežných lokáloch. Podniky na staničných sú potom motivované zvoliť nižšiu kvalitu, pretože za ňu nebudú potrestané nadmerným odlivom zákazníkov. Podobná situácia býva na turisticky navštevovaných miestach – turista sa nemá ako odplatiť za nekvalitné služby, zajtra už asi bude niekde inde.

Problém nerovnakých informácií zasahuje aj systém podpory v nezamestnanosti, uvádza Harford. Štát chudobu nechce, no tiež nestojí o podporu ľudí, ktorí nemajú záujem sa opäť zamestnať. Ak by vedel presne odlíšiť poctivých od lajdákov (vedel by to, čo o sebe vedia nezamestnaní), mohol by tým prvým vyplácať vyššiu podporu z usparených peňazí tej druhej skupiny. Keďže to urobiť nevie, dávky často bývajú plošne nižšie bez rozdielu charakteru uchádzačov o prácu. Štáty opakovane skúšajú nejakým spôsobom odpozorovať charakter nezamestnaných. Napríklad systém aktivačných prác zavedený u nás okrem iného smeruje aj k odhalieniu odhodlania nezamestnaných pracovať.

Cenová diskriminácia

Odpoveďou na „záhadu“ zliav pre vybrané skupiny zákazníkov či predaja za vyššie ceny pod značkou „fair trade“ (v preklade spravodlivý obchod, systém ponúkajúci vyššie ceny za dodávky od farmárov z chudobného sveta) je pre ekonómov tzv. cenová diskriminácia. Zákazníci majú rôzne cenové maximá, ktoré by za službu či produkt zaplatili. Predávajúci túžia sa im priblížiť, aby nepredali zbytočne lacno. Snažia sa teda nepredávať za jednotnú cenu, ale rôznym zákazníkom za rôzne ceny.

Ako píše Harford, predajcovia na to idú napríklad spoznávaním individuálnych zákazníkov (viď vernostné karty supermarketov s informáciami o skladbe nakupovania) či odlišovaním skupín zákazníkov, akými sú práve zľavy v turistických centrách pre miestnych obyvateľov. Lokálni návštevníci sú ďaleko znalejší domácich pomerov

a flexibilnejší vo svojom výbere, preto prilákať ich je ťažšie ako pritiahnúť turistov z veľkej diaľky, ak už raz do regiónu pricestovali. Zľavy umožňujú zachovať si ich priazeň.

Najzložitejšou stratégiou predajcov je odlíšiť časť sortimentu tak, aby „sám od seba“ prilákal zákazníkov, ktorí nie sú na ceny extra citliví. Harford tvrdí, že organické potraviny či značka „fair trade“ plnia aj tento účel. Napríklad fair trade káva, na ktorú Harford narazil, bola ďaleko drahšia, ako by to dokladovali zvýšené náklady na kúpu kávových zrní. Harford vysvetľuje: „Keď kupujete fair trade kávu, sľubujú vám garanciu, že pestovateľ dostane dobrú cenu... ale nikto negarantuje Vám, že tiež dostanete dobrú cenu.“

Búrľivá polemika o sweatshopoch (fabrikách v rozvojových krajinách s namáhavou manuálnou prácou v - pre naše pomery - zlých podmienkach) či nemerateľnosti ceny ľudského života je pre ekonómov nepochopiteľná. Porovnávanie alternatív je základom ich uvažovania. Práca v sweatshope je pre mnohých chudobných cestou k lepšej budúcnosti – inak by v nich dobrovoľne nepracovali, argumentuje Harford.

Podobne nevyčísliteľnosť ceny ľudského života je len hrou – obmedzenosť zdrojov nás vždy prinúti rozhodnúť, ktorých chorých budeme liečiť prvotne. Inak povedané, na úkor koho. Koniec koncov, skryto určujeme cenu života už aj v regulácii maximálnej rýchlosti na cestách. Čím nižšia povolená rýchlosť, tým menej smrteľných úrazov. No životy si zase neceníme až tak, aby sme rýchlosť znížili napríklad na 20 km/hod.

Bohatstvo je o vytvorení správnych motivácií

Harford, veľký zástanca trhového mechanizmu, v knihe poukazuje na dôležitosť inštitúcií pri tvorbe bohatstva. Teda pravidiel a noriem, nie nevyhnutne zapísaných v legislatíve, ktoré ovplyvňujú motiváciu ľudí pracovať, zakladať firmy, obchodovať, ale aj kraďnúť či podplácať.

Autor spomína príklad afrického Kamerunu, jednej z najskorumpovanejších krajín sveta. Kamerun je zhruba 20 krát chudobnejší na obyvateľa ako USA, no slabšia infraštruktúra, menej technológií a horšie vzdelanie Kamerunčanov vysvetľujú necelú desatinu tohto rozdielu. Podstatný je podľa Harforda rozdiel v inštitúciách, ktoré spájajú národy do kompaktného, vzájomne sa obohacujúceho celku, respektíve ich v prípade Kamerunu posúvajú do korupciu nasiaknutého systému kto z koho. Práve pomoc v budovaní inštitúcií, dôvery a pevných pravidiel hry v chudobných krajinách, či zníženie bariér vo vzájomnom obchode sú pre Harforda ďaleko účinnejšie v boji proti chudobe ako iniciatívy typu fair trade.

Učebnica ekonómie

Harfordova kniha je výbornou základnou učebnicou ekonómie. Odpoveďami na načrtnuté otázky sa autor snaží vysvetliť základné ekonomické princípy ako sú hraničné náklady, vzácnosť, komparatívne výhody, externality, či teória hier.

Ako poznamenal jeden recenzent, kniha ho obsahovo nič nové nenaučila, no naučila ho, ako ekonómiu učiť. Práve s tým majú ekonómovia už dlhú dobu problémy, Slovensko nevynímajúc. Úlohou miestnych ekonómov nemôže byť konkurovať vo výskume krajinám s veľkou akademickou tradíciou. Výzvou je skôr vysvetľovať ekonomické zákonitosti a skúsenosti neekonómom, a aplikovať ich na slovenské problémy.

Recenzia č. 4

Ako vplýva kultúra na bohatstvo a chudobu krajín sveta

(SME, 29.6.2006)

The Wealth and Poverty of Nations. Why Some are so Rich and Some so Poor (Bohatstvo a chudoba národov. Prečo sú niektorí bohatí a iní chudobní)

Autor: David S. Landes

Vydavateľstvo: W.W. Norton & Company, New York, London 1998

Autor recenzie: Július Horváth, profesor ekonómie a vedúci katedry na Stredoeurópskej univerzite v Budapešti

Jeden z najvýznamnejších ekonomických historikov, David S. Landes (1924), na sklonku svojej kariéry publikoval veľkolepú analýzu dôvodov bohatstva a chudoby (The Wealth and Poverty of Nations. Why Some are so Rich and Some so Poor, W.W. Norton & Company, New York, London 1998). Väčšina ekonomickej obce prijala toto dielo s nadšením, o čom svedčia nielen pochvalné posudky dvoch držiteľov Nobelovej ceny, Solowa a Arrowa na obálke knihy, ale aj preklad knihy do mnohých jazykov, medzi iným aj do češtiny.

Kritici Landesovi vytykajú obmedzené videnie novodobej ekonomickej histórie, keďže sa sústreďí iba na Západnú Európu a Severnú Ameriku. Skutočne, kniha je písaná štýlom, ktorý čitateľovi podsúva, že moderná ekonomická história – od čias objavov portugalských moreplavcov po rozpad komunizmu - sa musí koncentrovať na to, čo sa deje v západnom svete, a že ostatné časti sveta sú odsunuté do pasívnej role. Landes sa nebojí otvorene preukazovať svoj obdiv ku svetu, ktorý kapitalizmus a západná civilizácia do veľkej miery vytvorili. Podľa neho tí, čo historicky víťazili na ekonomickom poli, verili v účinnosť trhovej súťaže, vo vysokú pracovnú morálku, v zabezpečenie podmienok pre rozvoj súkromného vlastníctva, ale zároveň mali aj vôľu zbohatnúť, boli húževnatí, šetrní a nebáli sa riskovať.

Autora netrápi fakt, že Európania kolonizovali mnohé časti sveta. Zaujímá ho, prečo to bola Európa a nie iné civilizácie, ktoré boli schopné kolonizovať. Landesova - do určitej miery nadčasová - analýza ekonomickej nadradenosti Západu sa tiež zaoberá otázkou, prečo iné krajiny a civilizácie stratili svoje vedúce postavenie.

V jeho chápaní, možno prekvapivo, súvisí ekonomický úspech krajiny s morálnymi a kultúrnymi imperatívmi, na ktorých daná krajina stojí. Landes dobre vie, že moderná ekonomická teória dáva málo priestoru kultúre. On ale nehľadá v histórii potvrdenie ekonomických teórií. „Najdôležitejšie odpovede na ekonomické otázky možno ležia mimo sféru ekonómie, ináč len ťažko pochopíme, prečo sú ľudia pracovití a čestní,“ píše Landes. Ku koncu knihy dospieva k záveru, že ak nás história ekonomického rozvoja niečomu učí, tak tomu, že kľúčové sú kultúrne faktory: stačí pozorovať podnikavosť emigrantských menšín, či už sa jedná o Číňanov v juhovýchodnej Ázii, Indov vo východnej Afrike, Libanončanov v západnej Afrike, alebo Židov a kalvínov v Európe.

Krajiny, ktoré zbohatli vďaka historickej náhode, po čase túto výnimočnosť stratia. Španielsko je typickým príkladom z minulosti. Po objavení Ameriky bolo určitý čas jednou z najbohatších európskych krajín, malo de facto monopol na export do Južnej Ameriky, Španieli si mohli kúpiť takmer všetko. Ich domáca produkcia upadala, lebo márnivý životný štýl, ktorý nepodporoval pracovitosť, usilovnosť, ale zbytočný prepych, si cenili nadovšetko. Svoje bohatstvo minuli nielen na luxus, ale aj na zbytočné a neúspešné vojenské konflikty. Prišli o peniaze vo vojnách, ktoré často pomohli k zbohatnutiu anglických a holandských dodávateľov. Neskôr túto neschopnosť a ekonomické zaostávanie preniesli aj do Južnej Ameriky.

Landes vidí principiálny rozdiel medzi tými, čo kolonizovali Severnú a Južnú Ameriku. Tí prví boli zaniietení pre budovanie nového sveta, veľmi rýchlo vybudovali vlastnú ekonomickú základňu. Tí druhí hľadali v Amerike hlavne vzácne kovy a tomu podriadili svoje ekonomické snahy. Autor sa nás snaží presvedčiť, že bohaté krajiny sa stávajú periférnymi hlavne vďaka sebe a svojej politike a nie vďaka tomu, že ich iné

krajiny brzdia v rozvoji. Inými slovami, nie sú to prírodné podmienky, a ani pôsobenie iných krajín. Práve naopak, sú to vždy naše vlastné kultúrne, náboženské, spoločenské hodnoty, naše inštitúcie, ktoré sú základom nášho úspechu. Ako vraví Landes, trh, presne tak ako Boh, pomáha tým, ktorí si pomáhajú sami.

Landes píše, že jednou z najdôležitejších vlastností hospodárskej politiky, ktorá podporuje domáci ekonomický rast, je koncentrácia na podporu produkcie a inovácií a teda potlačovanie prirodzenej snahy o redistribúciu. Na druhej strane umenie vládnúť značí, že pri tvorbe hospodárskej politiky treba byť schopný zabrániť tendenciám niektorých podnikateľov a firiem o presun časti vlastných nákladov na spoločnosť.

Výrazným motívom, ktorý sa tiahne prácou Landesa je, že tí, ktorí chcú patriť medzi bohatých a rozvinutých, by si mali uvedomiť, že sociálna a politická organizácia spoločnosti nesmie stáť v ceste zavádzania moderných technológií a vedy. Taktiež si treba uvedomiť, že výsadné postavenie určitej spoločenskej skupiny je brzdou ekonomického rozvoja. To, čo je v záujme elity – politickej, náboženskej, či ekonomickej – nemusí byť v spoločenskom záujme a teda ani v záujme vnukov tejto elity.

Čisto akademicky na záver sa dá poznamenať, že takmer všetko, čo vo vedeckej debate o takto komplikovanej téme zaznie, je predmetom diskusie. Ťažko sa posudzujú veľké historické epochy a ich zmeny. Historické údaje a poznatky sú nesmierne, a tak je veľmi zložitá hľadať pravdu. Typická metodológia vedy sa dá len ťažko použiť. Landesov príspevok je snáď hlavne v tom, že objasňuje, aký vplyv má kultúra na rast bohatstva. Pod kultúrou pritom chápe nielen pracovnú morálku, úspornosť, čestnosť, vytrvalosť, trpezlivosť, ale aj iné kultúrne schopnosti, ako napríklad schopnosť meniť prírodu okolo nás, búriť sa proti dogmám cirkvi, alebo používať techniky cudzincov.

Hĺbka autorových znalostí napĺňa radosťou a zmysluplnosťou čítania. Nebojí sa najťažších viet, to jest takých, ktorými charakterizuje celú epochu. K tomu už nestačí vzdelanie, treba aj talent literáta. Napríklad celému Balkánu venuje iba časť jednej strany, kde píše: „Balkán je dodnes chudobnou oblasťou. Bojujú jeden proti druhému, a svoju úbohosť a biedu väčšinou zvalia na bohatších v Západnej Európe. Takto sa cítia lepšie.“

Vo svojom diele Landes pozdvihol do skutočných výšin diskusiu a štýl diskusie o modernej ekonomickej histórii. Kniha je krásne napísaná, plná duchaplných postrehov, naplnená nekonečným arzenálom zaujímavých a často parádnych historických príhod. Čitateľovi pripomína Landesov štýl prácu virtuóza. Šírka a hĺbka jeho znalostí udivuje. S radosťou odporúčam odbornej aj laickej verejnosti.

Recenzia č. 5

Je hospodársky rast morálny? Spokojnosť morálku zlepšuje

(SME, 31.5.2006)

The Moral Consequences of Economic Growth (Morálne dôsledky hospodárskeho rastu)

Autor: Benjamin Friedman

Vydavateľstvo: Alfred A. Knopf, New York 2005

Autor recenzie: Eugen Jurzyca, riaditeľ INEKO

Je hospodársky rast morálny? Áno. Odpovedá profesor ekonómie na Harvardskej univerzite Benjamin Friedman vo svojej najnovšej knihe *Morálne dôsledky hospodárskeho rastu* (The Moral Consequences of Economic Growth, Alfred A. Knopf, New York 2005).

Ak by bolo treba vtesnať knihu do jedného odseku, vyzeral by asi takto: Ľudia potrebujú ku svojej spokojnosti pokrok. Merajú ho porovnávaním sa dvoma spôsobmi – so svojim okolím a so svojou minulosťou. Podľa psychológov, úspech v jednom z uvedených spôsobov merania pokroku spôsobí, že ten druhý sa pre nás stáva menej dôležitý. Ak sa napríklad zlepšuje naša individuálna situácia, prestávame závidieť susedovi, zamestnancovi iného odvetvia, príslušníkovi iného národa, rasy, generácie a podobne. Zlepšujú sa tak naše vzťahy s nimi, teda aj morálka v spoločnosti. Platí to ale aj naopak: Ak sme na tom v porovnaní so susedmi čoraz lepšie, menej nás trápi, že naša vlastná situácia sa nezlepšuje. Pre ľudstvo ako celok je reálna iba prvá z oboch ciest dlhodobého rastu spokojnosti. V porovnaní s ostatnými sa situácia všetkých ľudí logicky nemôže zlepšovať. V porovnaní s vlastnou minulosťou to však možné je. A aký recept má Friedman na podporu hospodárskeho rastu, teda aj morálky, v USA? Reformovať školstvo, zdravotníctvo a daňovú sústavu.

Hospodársky vývoj ilustruje Friedman dostupnými štatistikami o zmenách domáceho produktu, o nezamestnanosti, o vývoji priemerných miezd a rozdieloch v nich. Morálku definuje najmä ako demokraciu, toleranciu a otvorenosť, rovnosť príležitostí, ekonomickú a sociálnu mobilitu, čiže najmä hodnoty osvietenstva, pomáha si však aj otvorenosťou a férovosťou parlamentných volieb, existenciou funkčnej opozície, slobodou a nezávislosťou médií a podobne. Friedman sa tu spolieha na popis dobových zákonov, literatúry, článkov v médiách, citátov známych osobností, ale aj na tvrdé údaje: toleranciu a otvorenosť napríklad ilustruje aj štatistikami o počte prisťahovalcov či výškou colných bariér. Takýto model samozrejme neumožňuje popísať súvislosť medzi hospodárskym rastom a morálkou jednoduchou rovnicou typu „dráha sa rovná rýchlosť krát čas“. V spoločenských vedách sa však musíme často zmieriť s tým, že vzájomné súvislosti medzi príčinami a javmi v najlepšom prípade akoby iba vystupovali z hmly. V hospodársky úspešných obdobiach, prípadne následne po nich sa napríklad významne rozšírilo volebné právo v Anglicku (1867), uzákonila sa povinná školská dochádzka vo Francúzsku (1881-1882), za ostatných tridsať rokov dvadsiateho storočia sa takmer zdvojnásobil počet krajín označovaných bežne za demokratické. Naopak, obdobia hospodárskych problémov priniesli ťažkosti aj pre morálku: Renesancia rasistického Ku-Klux-Klanu v USA (1920-1929), nástup populistov v USA (1880-1890), volebné úspechy nacistov v Nemecku (1930, 1932), renesancia Národného frontu vedeného Jean-Marie Le Penom vo Francúzsku (1988-1995).

Ťažko povedať, či a do akej miery platí Friedmanovo tvrdenie aj na Slovensku. Ak však platí bude aspoň tak, ako v jeho knihe (to znamená približne), myslím, že by sme ho mali postupne premietat' do pravidiel, ktorými sa naša spoločnosť riadi. V čase hospodárskeho rastu si napríklad treba vytvárať vankúš na horšie časy a to nielen kvôli makroekonomickej stabilite, ale aj z dôvodov ochrany morálneho zdravia spoločnosti. Naša ekonomika bude zrejme rásť pomerne rýchlo najbližších 15-20 rokov. Sú to roky, keď by sme mali vytvárať prebytky vo verejných financiách, ak nám záleží na schopnosti eliminovať krízy morálky v spoločnosti našich detí. Rastúca ekonomika a tolerancia veľmi pravdepodobne u nás povedú k tomu, že aj Slovensko zaznamená príliv prisťahovalcov.

Imigračná politika však doposiaľ nie je na to pripravená. Najmä prístup k verejným statkom (bezplatné zdravotníctvo, školstvo, sociálna sieť) zo strany väčšieho počtu cudzincov ešte len čaká v našej spoločnosti na prvé vážne diskusie.

Okrem autorovho hlavného odkazu obsahuje kniha aj množstvo ďalších zaujímavých myšlienok. Na ukážku uvediem dve, ktoré síce priamo nesúvisia so vzťahom medzi hospodárskym rastom a morálkou, sú však pre súčasné Slovensko zaujímavé.

Veľká časť našej spoločnosti sa zhoduje v tom, že školstvo treba reformovať. Čas však beží a encyklopedické vedomosti na základných školách sa memorujú naďalej, vysoké školy sa v medzinárodných rebríčkoch kvality objavovať nezačínajú. Ešte stále má preto význam pracovať aj na motivácii ku zmene, teda zbierať argumenty o tom, prečo sú reformy potrebné. Dva zaujímavé ponúka aj Friedman. Prvý: V roku 1980 zarábali v USA muži, ktorí absolvovali prvý stupeň vysokej školy o 39 percent viac než muži so strednou školou. U žien bol rozdiel 35 percent. V roku 2003 bol tento rozdiel už neuveriteľných 77, respektíve 70 percent. Investície do vzdelania majú návratnosť asi 10 percent (konzervatívny odhad), investície do cenných papierov asi 6 percent. Zdá sa teda, že vzdelanie je nielen dobrou investíciou, ale aj čoraz lepšou (aspoň v USA). Druhý argument v prospech reformy vzdelávania: Dopad investícií do fyzického kapitálu (budovy, stroje) a do ľudského kapitálu (vzdelanie) na sociálnu rovnosť a súdržnosť v spoločnosti je dramaticky rozdielny. Kým sporenie a investovanie do fyzického kapitálu je doménou bohatších a umožňuje im stať sa ešte bohatšími, investície do vzdelania prinášajú najvyššiu návratnosť vtedy, keď sú nasmerované na skupiny obyvateľstva doteraz znevýhodnené. Zdá sa, že pri pohľade sprava, aj zľava je jasné, že Slovensko potrebuje viac študovať. Stačí už len pozrieť sa do zahraničia, aké systémy to umožňujú.

Pri porovnávaní sa s okolím rozdeľuje Friedman éru pred zavedením televízie a po nej. Tvrdí, že kedysi sa ľudia porovnávali len v relatívne úzkych komunitách, zatiaľ čo dnes sa, hoci limitovane, porovnáваме s celým svetom. K pocitu spokojnosti teda oveľa viac než kedysi potrebujeme vidieť, že sme úspešní aj v porovnaní s Fínskom, Singapúrom, Islandom, prípadne Nórskom. Pozitívne príklady fínskej konkurencieschopnosti a fínskeho, či singapúrskeho školstva, islandskej nízkej korupcie, či nórskej kvality života z rôznych medzinárodných porovnaní poznáme pomerne dobre. Menej sa už ale snažíme spoznať čo stálo za nimi. Akoby nám porovnanie so zahraničím zatiaľ skôr slúžilo iba k závisťi, teda k tomu, aby sme mali byť prečo nespokojní, nie k tomu, aby sme sa mali z čoho učiť. Ešteže je tu hlavná myšlienka Friedmanovej knihy. Keďže by sa predpokladaný hospodársky rast mal u nás postarať o zlepšenie morálky, popisuje sa vari aj so závisťou.

Recenzia č. 6

Keď záujmové skupiny prevážia spotrebiteľa (SME, 3.5.2006)

The Power of Productivity: Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability (Sila produktivity: Bohatstvo, chudoba a ohrozenie globálnej stability)

Autor: William W. Lewis

Vydavateľstvo: Chicago University Press, 2004

Autor recenzie: Michal Horváth, doktorand St. Andrews University vo Veľkej Británii

Vyberme si odvetvia, ktoré sa majú stať nosnými piliermi ekonomiky a podporujme investície do nich. Ochráňujme našich živnostníkov a domácich výrobcov pred „tyraniou“ supermarketov. Zdravotníctvo potrebuje viac peňazí a nie reformu. Takéto a podobné tvrdenia nie sú na Slovensku výnimkou. Povedať nie, je politicky riskantné. Ekonómovia však tvrdia, že ak by sa mala hospodárska politika tvoriť v zmysle uvedených hesiel, krajina by bola chudobnejšia. Ilúziu, že tento záver je len teoretický, úspešne vyvracia William W. Lewis - zakladateľ a následne vedúci analytického centra McKinsey Global Institute - v knihe oslavujúcej silu produktivity (*The Power of Productivity: Wealth, Poverty and the Threat to Global Stability [Sila produktivity: Bohatstvo, chudoba a ohrozenie globálnej stability]*, Chicago University Press, 2004). Ak niekto hľadá konkrétne príklady dôsledkov chybných politík, ochraňujúcich záujmy vybraných skupín pred záujmami spotrebiteľa, *Sila produktivity* by nemal prehliadnúť.

Obdivuhodný nárast životnej úrovne vyspelého sveta za posledné dve storočia možno v prevažnej miere pripísať na konto rastu produktivity práce. Napriek tomu, produktivitu práce mnohí vnímajú ako nepriateľa blahobytu. Spájajú ju s prepúšťaním nadbytočnej pracovnej sily, s nezamestnanosťou a hladovými dolinami na mieste ustupujúcich odvetví. Z krátkodobého hľadiska to iste platí. Ak rastie produktivita práce, rovnaké množstvo tovarov alebo služieb vyprodukuje menší počet ľudí. História nám však napovedá, že časom si „nadbytočná“ pracovná sila určite nájde uplatnenie v nových, vznikajúcich odvetviach. Pred dvesto rokmi pracovalo 95 percent pracovnej sily v poľnohospodárstve, dnes približne rovnaký podiel pracovnej sily pracuje mimo poľnohospodárstva.

Brániť rastu produktivity zo sociálnych dôvodov je podľa Lewisa krátkozraké. Radšej treba hľadať riešenia, ako efektívne premostiť obdobie v individuálnych osudoch, keď sa jednotlivci ocitnú medzi zamestnaniami. **„Ak chcú chudobné krajiny zbohatnúť, je nutné, aby neúspešných vlastníkov a manažérov zastihol úpadok“**, píše autor. Zaoštvávajúcim firmám či odvetviám však prehnané zdôrazňovanie sociálnych dopadov ponúka lákavý nástroj, ako túto pre nich nežiaducu zmenu politicky blokovať. Príklady takého správania nájdeme aj na Slovensku. Baníci sa bránia zrušeniu prednostného výkupu uhlia, keď zdôrazňujú práve dopady na zamestnanosť na Ponitří. Nemocnice prejavujú svoju nevlôvu voči zdravotníckej reforme zdôrazňovaním nutnosti prepúšťať. A mohli by sme pokračovať príkladmi z poľnohospodárstva či kultúry.

Odpoveď na otázku, ako maximalizovať rast produktivity, je až prekvapivo odolná voči času. Lewis, podobne ako Adam Smith dávno pred ním, prichádza k záveru, že kľúčom k bohatstvu je, kde sa dá, nechať čo najširší priestor pre slobodnú a férovú súťaž. Jej základ tvoria jasné majetkové vzťahy a fungujúce inštitúcie, čím sa hlavne rozumie zodpovedná vláda, rovnaké pravidlá a vláda zákona pre každého, absencia korupcie a podobne.

Vo svete nájdeme mnoho až extrémnych príkladov, keď tieto predpoklady nie sú splnené. Prípad Indie potvrdzuje, že sa to nemusí týkať iba diktátorských režimov. 90 percent pôdy v Indii nemá jasného vlastníka. Vláda tu tiež zakázala zahraničné investície do maloobchodu a špecifikovala okolo 800 výrobcov, ktoré môžu vyrábať výlučne domáce firmy špecifikovanej (malej) veľkosti. Kľúčových zamestnávateľov ovláda štát a bráni ich úpadku. O slobodnej a férovej súťaži za týchto okolností nemôže byť ani reči.

Produktivitu ako pojem mnohí spájajú výlučne s priemyslom a v súčasnosti hlavne so sektorom informačných technológií. *Sila produktivity* sa však sústreďuje na odvetvie služieb ako najväčšieho zamestnávateľa moderných ekonomík. Napríklad v Japonsku, ktoré je svetovým lídrom v oblasti automobilového priemyslu, produkcie ocele a spotrebnej elektroniky, zákony priamo aj nepriamo chránia malých obchodníkov. Produktivita v oblasti maloobchodu dosahuje zhruba polovicu úrovne Spojených štátov, kde takéto ochranné opatrenia nie sú. Japonsko a podobne aj Kórea sú príkladmi toho, že hlas spotrebiteľa, ktorého najzrozumiteľnejším prejavom je jeho nákupné správanie, nemusí mať v politike rovnakú váhu ako hlas obchodníkov, distributérov či producentov, ktorých stojaté vody rozčerá príchod konkurencie v podobe obchodných reťazcov.

„Zdravie nie je tovar!“, počúvame z televíznych obrazoviek. Zatvárať oči pred otázkou produktivity v sektore zdravotníctva je však sebaklam. V Japonsku sa napríklad nemocnice financujú podľa dĺžky pobytu pacientov a ambulantní lekári podľa počtu návštev. Výsledkom je napríklad, že priemerný pobyt pacienta v nemocnici trvá 22 dní v porovnaní s jedenástimi dňami v Nemecku. Hoci na financovanie systému smerujú obrovské peniaze, najnovšie lieky a liečebné postupy sú dostupné až s niekoľkoročným odstupom. Prechod na financovanie na báze výkonov by nielen zvýšil produktivitu, ale tiež finančne umožnil zvýšenie zamestnanosti a rozsahu i kvality služieb pre pacientov. Lekári a nemocnice pochopiteľne nesúhlasia.

Sila produktivity tiež ponúka niekoľko možno prekvapivých zistení. Lewis poukazuje na to, že výrazný posun v produktivite možno dosiahnuť aj bez zvýšenia formálnej vzdelanostnej úrovne krajiny. Mnohokrát ide len o prevzatie moderných metód organizovania práce, inokedy postačí tréning na pracovisku. Napríklad negramotní mexickí prisťahovalci, pracujúci v stavebníctve v americkom Houstone, dosahujú produktivitu svetovej úrovne. To neznamená, že investície do vzdelania nie sú dôležité. „Prostredníctvom vzdelania sa učíme lekcie, ktoré nám dáva minulosť“, poznamenáva Lewis, čo podľa neho posilňuje demokratický proces. Vzdelanie dáva nádej, že menej vyspelé ekonomiky sa napokon trvalo vymania z pasce chudoby tým, že politické rozhodnutia ich občanov budú uvedomelejšie.

Lewisova ekonomická analýza je fundovaná a podrobná. Keď si však privoláva na pomoc príbuzné disciplíny pri hľadaní pôvodu nezodpovednej politiky či prognóze budúcich globálnych dôsledkov nevhodných politik, analýza akoby strácala na hĺbke. *Sila produktivity* je tiež mierne poznačená autorovým ideologickým videním sveta. Treba však dodať, že sa svoj pohľad čitateľovi nesnaží nanútiť. Napríklad pri pojednávaní o prvkoch sociálneho systému hlavných európskych ekonomík ako brzdných pák vyššej životnej úrovne plne rešpektuje preferenciu pre vyššiu mieru solidarity. Zdôrazňuje však, že rovnakú mieru solidarity by bolo možné dosiahnuť aj menším deformovaním trhov. Každý čitateľ si teda určite nájde lekcie hodné zapamätania.

Lewis v závere cituje Johna F. Kennedyho, ktorý vo volebnej kampani vyhlásil: „Spotrebiteľ je jediná osoba v našej ekonomike, ktorá nemá svojho silného lobistu. Mojim úmyslom je byť tým lobistom“. *Sila produktivity* je svedectvom o tom, k čomu obyčajne dochádza, ak spotrebiteľ vo výkonnej moci takého lobistu nemá.

Recenzia č. 7

Nie veľký rozvrat, ale obnova spoločenského poriadku

(SME, 28.3.2006)

The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order (Veľký rozvrat. Ľudská prirodzenosť a opätovné nastolenie spoločenského poriadku)

Autor: Francis Fukuyama

Vydavateľstvo: Free Press, 2000, New York

Autor recenzie: Eugen Jurzyca, riaditeľ INEKO

Odkaz tejto knihy nie je v jej nadpise, ale v podnadpise

Väčšina recenzií k dielu amerického ekonóma a politológa Francisa Fukuyamu informuje o tom, že časť západného sveta zasiahol v 60-tych rokoch minulého storočia morálny rozvrat. Štatistiky vykazovali viac rozvodov, väčšiu spotrebu drog, menšiu dôveru vo verejné inštitúcie, rast kriminality. Už menej si recenzie všímajú, že Fukuyama vidí aj rastúcu dôveru, posilňovanie neformálnych medziľudských vzťahov, ktoré sa podľa neho obnovujú v našej histórii cyklicky a nie inak tomu bude aj teraz.

Nasledujúci text naproti zvyklostiam nie je popísaním obsahu knihy, ale pokusom vybrať z nej to, čo je dôležité pre súčasnú slovenskú spoločnosť.

Počas svojho vývoja ľudstvo pochopilo, že na to, aby prežívalo čoraz lepšie, potrebuje nielen pracovať, ale aj investovať. Za prácu dostávame okamžitú odmenu, napríklad radosť z písania na drevenej písťalke za to, že si ju človek vystrúha, či výplatu za vykladanie vagónov. Za investovanie dostáva človek dividendy, napríklad čerešne za to, že pred desiatkami rokov zasadil strom. Už ich stačí len každý rok pozbierať. Takýchto hmotných investícií je všade plno a vidíme ich. Sú to cesty, domy, továrne, polia, stromy, stroje, ihriská a podobne. **Existujú ale aj nehmotné investície (rovnako, ako existuje nehmotná práca a pláca – napríklad úsmev za úsmev). Aj nehmotných investícií je všade veľa, ale často ich nevidíme.** Časť z nich je vložená do vzťahov medzi ľuďmi, do medziľudského, ak chcete, sociálneho kapitálu. Mnohé vytvorili naši predkovia pred tisíckami rokov, iné my sami, len nedávno. Napríklad v mestskej dopravnej špičke nastávajú bežne situácie, v ktorých je pre spoločnosť a jej jednotlivcov dlhodobovo výhodné, aby sa občas dostalo na hlavnú cestu auto, ktoré nemá prednosť v jazde. **Každé tretie, či štvrté auto prechádzajúce v dopravnej špičke po hlavnej ceste dá preto prednosť autu prichádzajúcemu z cesty vedľajšej.** Vodič auta na hlavnej ceste tak nerobí za peniaze, ani preto, že by mu to vodič z vedľajšej cesty ihneď oplatil. Robí tak preto, lebo verí, že prispeje k vytvoreniu a udržiavaniu pravidiel, ktoré spoločnosti a aj jemu samému pomáhajú. Toto neformálne pravidlo umožňuje pomerne lacno spriechodniť dopravu v meste. Ak by ho spoločnosť nevytvorila, ak by doň neinvestovala, došlo by buď k dopravnému kolapsu (z vedľajšej cesty by sa počas špičky nedalo dostať na hlavnú), alebo by bolo treba regulovať dopravu na každom spojení hlavnej a vedľajšej cesty drahým formálnym spôsobom – postavením dopravného policajta, prípadne semaforov. Ak pravidlo (sociálny kapitál) máme, doprava funguje relatívne lacno - berieme dividendy. Takýchto pravidiel upravujúcich vzťahy v štáte, biznise, medzi priateľmi, či v rodine je nekonečne veľa. Vari najlepšie tento fenomén vyjadruje spojenie, podľa ktorého okrem písanej, či explicitnej zmluvy treba dodržiavať aj jej ducha: Ak sa dohodneme, že napíšem recenziu na túto knihu, nemusíme hovoriť o tom, že nebudem robiť reklamu výrobcovi tenisiek. Na to, aby sme sa striedali s kamarátmi pri platení účtu za pivo, nemusíme mať podpísaný kontrakt. Ak v spoločnosti fungujú pravidlá spolupráce, sociálny kapitál, je jej fungovanie oveľa efektívnejšie.

Francis Fukuyama prispel nielen ku zviditeľneniu sociálneho kapitálu. Prispel aj k pochopeniu jeho základných vlastností. Po prečítaní jeho diel je nám jasnejšie, že nielen hmotný, ale aj sociálny kapitál prináša dividendy, dá sa kumulovať, ale aj spotrebovať a tunelovať, rovnako môže zastarávať, a to fyzicky, aj morálne. **Rovnako ako hmotný kapitál, ani sociálny kapitál neprežije, ak jednotlivci stratia dôveru,**

že majú nárok na dividendy, ak budú investovať. Ak napríklad nie je isté, ba ani pravdepodobné, že tí, ktorí sadili stromy, budú mať aj nárok na ich plody, nebudú sa stromy sadiť. **Ak sa bude do nezodpovednej miery šíriť, že dnes morálka neexistuje, že všetci klamú a kradnú, že sa ľuďom neoplatí veriť, zabijeme v nich dôveru vo fungovanie sociálneho kapitálu.** Ak presvedčíme vodičov, že nikto na hlavnej ceste nepustí auto z cesty vedľajšej, tak sa to naozaj stane. Rovnako, ako platí, že ak presvedčíme ľudí, že niektorá banka skrachuje, tak skrachuje. Rovnako, ako platí, že ak presvedčíme ľudí, že bude vysoká inflácia, tak naozaj bude.

Uvádzaná kniha nie je primárne o tom, že sociálny kapitál sa rozpadáva, ale o tom, že po veľkých spoločenských zmenách, ktoré ním otrasú, sa znova obnoví. A bude ešte lepší než bol pred zmenami. A o tom, že ak sa tak nestane, tak to bude aj preto, lebo sme si sami podkopali dôveru v to, že sme schopní ho obnoviť. Autor uvádza aj ďalšie riziká, ktoré by mohli spôsobiť negatívny vývoj. Našej spoločnosti sa týka najmä nedostatočná diskusia a vzdelávanie o tejto problematike. Tiež nám ale hrozí, že v snahe zapojiť sa do procesu globalizácie ovplyvnia náš sociálny kapitál nielen pozitíva, ale aj negatíva „zvonku“, vplyvy kultúr, ktoré sú horšie než tá naša. Dalo by sa povedať, že **s kultúrnou globalizáciou je to ako s Internetom: je výborné zapojiť sa do siete, ale na vlastnom PC treba mať výkonný antivírusový program.** Pozor si treba dávať aj na to, že rôzne, napríklad technologické zmeny, si vyžadujú prispôsobenie sa sociálneho kapitálu novým podmienkam. Nebezpečné by bolo jeho ustrnutie, nemennosť – časom by prestal zodpovedať podmienkam, v ktorých žijeme. Myslím, že ani toto riziko nie je u nás mimoriadne aktuálne. Slovensko, zdá sa, je v ostatnom desaťročí pružnejšie než je vo svete zvykom.

Kniha by som chcel zaželať, aby verejnosť vnímala viac jej podnadvpis než nadpis. Ak totiž uveríme len nadpisu, ak uveríme, že dochádza k rozpadu morálky, sami tým ohrozíme jej obnovu. Sami ohrozíme obnovu infraštruktúry našej spoločnosti, ktorá je menej viditeľná než diaľnice, či elektrické vedenia, napriek tomu je pre naše dlhodobé prežitie oveľa dôležitejšia.

Recenzia č. 8

Učme sa robiť z núl jednotky, v súkromí aj v tejto krajine

(SME, 28.2.2006)

Nonzero: the logic of human destiny (Nenulovosť: logika ľudského osudu)

Autor: Robert Wright

Vydavateľstvo: Vintage Books, New York, 2001

Autor recenzie: Gabriel Šípoš, analytik INEKO

V pamätnej scéne oskarového filmu Čistá duša sa matematický génius John Nash v bare dohovára s tromi kamarátmi, ako sa dostať k piatim dievčatám od vedľa. Okrem jednej blondínky sú ostatné brunetky, no práve blondínka sa všetkým páči najviac. Nash vtedy prišiel s radou: „Ak všetci pôjdeme za blondínkou a navzájom sa budeme podrážať, nikto z nás ju nedostane. Potom pôjdeme za jej kamoškami, ale tie sa na nás vykašlú, lebo žiadna nechce byť tou „druhou z núdze.“ Zase nikto nevyhrá. Ale čo ak nikto z nás nepôjde za blondínkou? Nebudeme si zavádzať, neurazíme ostatné baby. To je jediná cesta k úspechu pre všetkých. To je jediná cesta, ako sa všetci dostaneme k sexu.“

Nash sa vlastne snažil zmeniť myslenie kamarátov z typu „ja na úkor ostatných“ na typ „ja aj vy môžeme získať.“ Použil optiku teórie hier, vetvy matematiky, ktorá sa v ekonómii používa na skúmanie rozhodovania ľudí zapojených do situácie („hry“), ktorej výsledok závisí od konania ostatných, pretože záujmy hráčov sa prelínajú. Rovnakú optiku použil americký novinár Robert Wright v knihe *Nenulovosť*.

Samotná teória hier prišla na svet na konci druhej svetovej vojny a v posledných rokoch je populárna medzi vedcami v sociálnych vedách. Za jej aplikovanie napokon vlni získali Nobelovu cenu za ekonómiu Thomas Schelling a Robert Aumann, predtým už spomínaný John Nash s kolegami Harshanyim a Seltenom ešte v roku 1994.

Wright sa pozerá na históriu ľudstva cez špecifický koncept teórie hier, hru s nenulovým koncom. Vzájomný kontakt aspoň dvoch ľudí sa dá rozdeliť na „hru“ s nulovým alebo nenulovým výsledkom. Špeciálnou situáciou je hra s nulovým koncom, keď výhra jedného znamená prehru druhého v rovnakej veľkosti. Zimnú olympiádu môže každé štyri roky usporiadať len jedno mesto na svete, predsedom vlády môže byť len jeden politik, podobne ako ísť na rande s istou blondínkou môže len jeden človek. Na druhej strane, pri hrách s nenulovým koncom môžu vyhrať (ale aj prehrať) obe strany. Platí to napríklad pre spoluhráčov pri tenisovej štvorhre, partnerov vládnej koalície alebo manželov v rodine. Sú to situácie, kde čím viac sa darí jednému, tým väčší ošoh má aj druhý, a naopak. Vo väčšine životných situácií však dochádza k zmiešavaniu oboch typov hier (zápas štvorhry skončí rovnako pre ťahúňa aj slabšieho z dvojice, ale ohlas diváka, či šance pre nasadenie v budúcej štvorhre budú u hráčov rôzne).

Wright si všíma, že do hier, či už v práci, rodine alebo s priateľmi, sa na rozdiel od málo zaľudnenej zeme pred niekoľkými storočiami, zapájame čoraz častejšie. Vďaka logike histórie, kvôli výraznému rastu počtu obyvateľov na jednej strane, a poklesu komunikačných a cestovných nákladov, sa čoraz častejšie dostávame do hier, kde výsledok závisí aj od niekoho iného. **Sme na sebe ako jednotlivci, kolektívy, firmy, krajiny, stále viac a viac závislí.** „Náš osud,“ píše Wright, „je z časti presunutý z našich rúk do rúk iných ľudí, tak ako časť ich osudov je teraz v našich rukách.“ A to v stále väčšej miere. Čoraz viac je podľa Wrighta dobrá správa zo zahraničia (mier na Balkáne, rastúca ruská ekonomika) aj dobrou správou pre našu domácu scénu, a naopak, zlé správy ďaleko od nás (nárast prípadov vtácej chrípky v juhovýchodnej Ázii, nepokoje v ropných oblastiach Nigérie) sú zlými aj pre našu krajinu.

Globalizácia, alebo nárast počtu hier, boli nevyhnutné, píše Wright. Hnacím motorom je, analogicky s bojom o prežitie adaptáciou druhov v biologickej evolúcii, boj o moc a prežitie najinvenčnejších ľudí, kultúr, politických zoskupení v kultúrnej evolúcii. Adaptácia a inovácia vedú k rozmachu úspešných druhov a ďalšiemu technologickému pokroku, k stále väčšiemu potenciálu vyťažiť zo spolupráce, z hier s nenulovým výsledkom. Ľudské kultúry, podobne ako tie biologické, tak spejú k stále zložitejším formám práve vďaka logike nenulovosti.

Dlhodobými víťazmi v histórii sú pre Wrighta ľudia, kultúry či náboženstvá s pravidlami, ktoré podporujú riešenie konfliktov smerom k nenulovým, a to plusovým výsledkom. Rastúca vzájomná závislosť, a teda rastúci potenciál pre obojstranne výhodné interakcie, povedie podľa autora k zvýšenému dopytu po inštitúciách globálneho vládnutia. Príklady Medzinárodného menového fondu, Svetovej obchodnej organizácie či Európskej únie sú preňho príznakmi nevyhnutného tlaku histórie. Čím viac sú krajiny sveta závislejšie, tým efektívnejšie je globálne manažovanie problémov ako terorizmus, vírusy, ekonomické cykly, telekomunikačné štandardy. Zároveň pokračujúci pokles komunikačných nákladov a rast interakcií s inými bude podľa Wrighta sprevádzať zmenšovanie nášho súkromia v prospech vlád, ale často aj nadnárodných inštitúcií, výmenou za vlastnú bezpečnosť.

Wright má pre nadnárodné inštitúcie aj jednu paradoxnú úlohu: spomaliť ekonomickú globalizáciu. Dôvodom je jeho strach o skupiny, ktoré prechodne v globalizácii strácajú (manuálni pracovníci v rozvinutých krajinách, ochranári v rozvojových štátoch) či zo skupín, ktoré globalizáciu a hodnoty bohatého sveta odmietajú (moslimskí fundamentalisti a teroristi rôzneho druhu). Aj vďaka globalizácii tieto skupiny dostávajú väčšiu silu svojim protivníkom poškodiť (11. september môžeme brať za takýto príznak doby). Wright preto v miernom spomalení globalizácie vidí príležitosť, ako dať týmto skupinám viac času na ekonomickú i kultúrnu adaptáciu a tak zmenšiť rady radikálnych nespokojencov.

V každom prípade podľa Wrighta z globalizácie vyťažia najviac spolupráci otvorení ľudia, firmy a krajiny, nie zatvorené komunity a štáty s deštruktívnym „kto z koho“ myslením. Aby sme uspeli, musíme sa učiť rozumieť globálnym zmenám a učiť sa uspieť viac v nenulových ako nulových hrách. Aj pre Slovákov je to veľká výzva. Prieskum inštitútu INEKO z roku 2002 ukázal, že podľa viac ako polovice Slovákov bohatne jedna krajina vždy či väčšinou na úkor iných krajín. V rámci Slovenska bolo vnímanie hier s nulovým koncom ešte dominantnejšie: viac ako dve tretiny respondentov tvrdilo, že v ich okolí sa vždy či väčšinou bohatne na úkor druhých. Zdá sa, že potenciál využívať situácie pre hry s plusovým výsledkom pre obe strany ostáva u nás nevyužitý.

Recenzia č. 9

Keď sa ekonómia stretne s čudami bežného života

(SME, 26.1.2006)

Freakonomics : A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything

(Čudonómia: Nekonvenčný ekonóm skúma skryté stránky všetkého)

Autori: Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner

Vydavateľstvo: William Morrow, New York, 2005

Autor recenzie: Miroslav Beblavý, (bývalý) štátny tajomník Min. práce, sociálnych vecí a rodiny SR

Chcete vedieť, či s dobrými známkami v škole súvisí viac to, či majú rodičia doma veľa kníh alebo to, či z nich každý večer niečo svojmu dieťaťu čítajú? Či sa realitné kancelárie naozaj pokúšajú predať váš byt či dom za najvyššiu možnú cenu? Prečo si drogoví díleri v Amerike väčšinou nemôžu dovoliť vlastný dom a bývajú u rodičov? Je pre dieťa nebezpečnejšia strelná zbraň v dome alebo bazén za domom? Má meno dieťaťa vplyv na jeho ďalší osud?

Na tieto otázky a mnohé ďalšie sa pokúša odpovedať kniha *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, ktorú vydal americký ekonóm Steven Levitt v spolupráci s novinárom Stephenom Dubnerom (William Morrow, New York 2005). Levitt, ktorý je nositeľom prestížnej Batesovej ceny pre najlepšieho ekonóma do 40 rokov, vidí hlavný zmysel svojho výskumu v snahe zodpovedať otázky každodenného života nie na základe pocitov, morálneho kompasu či názorov, ale na základe faktov. Preto niektoré odpovede znejú neuveriteľne, iné priam urážlivo.

Obyčajní drogoví díleri si väčšinou nemôžu dovoliť vlastné bývanie, pretože zarábajú menej ako minimálnu mzdu. (Levitt to zistil na základe získaných „účtovných“ kníh istého chicagského gangu.) Napriek tomu nezamieria za prácou do McDonaldu, pretože dúfajú, že sa prepracujú do drogovej elity, ktorá si môže dovoliť domov hneď niekoľko.

Akokoľvek to znie neuveriteľne, počet kníh v dome súvisí so známkami v škole, ale čítanie deťom nie. Príčina nie je zatiaľ jasná, ale Levitt prišiel s nasledovnou hypotézou: počet kníh v dome je indikátor vzdelania rodičov a ich vzťahu k vzdelanosti. Vzdelanie rodičov a ich vzťah k vzdelanosti významne ovplyvňujú známky detí a preto je počet kníh dobrým príznakom, aj keď nie príčinou toho, ako sa deti budú učiť. Rovnako ako je drahé auto príznakom bohatstva rodiny, ale nespôsobuje ho. Naopak, čítanie kníh, rovnako ako mnoho iných vecí, ktoré rodičia robia, má podľa výskumov veľmi obmedzený vplyv na vývoj dieťaťa. Tento prekvapujúci záver je tou šokujúcejšou časťou Levittovej analýzy.

Pre dieťa je stokrát nebezpečnejšie žiť v dome s bazénom ako v dome so strelnou zbraňou, realitní agenti predávajú v priemere váš dom za menej, ako keby oni sami boli predajcami a meno žiadny vplyv na osud nemá, aj keď niektoré mená sú štatisticky spojené s lepším a iné s horším osudom. Prečo je to tak a najmä ako sa takéto výsledky dajú získať – to si už musíte prečítať v knihe, ktorá má zvláštny názov *Freakonomics*, čo by sa do slovenčiny dalo najlepšie preložiť ako *Čudonómia*, teda náuka o zvláštnych javoch.

Čudonómia je nielen zábavná, ale i veľmi dôležitá kniha. V prvom rade obsahuje množstvo konkrétnych, väčšinou zábavných, no často užitočných záverov. Z pohľadu slovenského čitateľa však jej význam možno vidieť aj v spôsobe vedeckého myslenia, ktorý prezentuje a ktorý v našich spoločenských vedách vrátane ekonómie zatiaľ nie vždy prevláda. Uvedený prístup je veľmi jednoduchý. Ak nájdem zaujímavú otázku, sformulujem na základe vlastných názorov a skúsenosti iných navrhovanú odpoveď. Zatiaľ nič osobitne vedeckého. Veda však od čias Galileiho pridáva dva kľúčové kroky: musím mať merateľné údaje získané pozorovaním reality, ktoré umožňujú overiť, či moja odpoveď je pravdivá alebo nie. Následne vykonám overenie a ak dáta potvrdia môj názor, môžem svoje výsledky zverejniť. Ak nie, vraciam sa na začiatok. Znie vám to samozrejme? Z pohľadu moderného človeka to aj samozrejme je, ale pri čítaní vedeckých

časopisov lokálnej proveniencie sa možno stretnúť s článkami, ktoré tvrdenia autora vydávajú za fakty alebo pre istotu žiadne tvrdenia neobsahujú a stačí im prerozprávanie toho, čo už zistili iní.

Čudonómia však nie je len príkladom všeobecného vedeckého spôsobu myslenia, ale najmä ekonomického spôsobu myslenia. Snaží sa svoje zistenia oddeliť od ich morálnej a politickej interpretácie. Ak v Chicagu štát každoročne dáva testovať žiakov základných škôl z kľúčových predmetov a na základe toho hodnotí učiteľov, ekonómia predpokladá, že učitelia budú mať motiváciu pri testoch podvádzať a svojim žiakom pomáhať. Preto z ekonomického uhla pohľadu stojí za to zmerať, či výsledky nevykazujú určité zvláštnosti. Ak zistíte, že v niektorých triedach väčšina žiakov správne zodpovedala najťažšie otázky, aj keď tie isté deti často nezvládli oveľa jednoduchšie problémy, asi sa dialo niečo nekalé. Ak tie isté deti o rok neskôr vykázali významne horšie výsledky, máte štatistický dôkaz podvodov aj bez toho, aby ste učiteľa prichytili pri čine. Ekonómia nehovorí o tom, koľko percent učiteľov bude podvádzať (odhady v USA sa pohybujú od 5 do 35%), ale tvrdí, že čím väčšia motivácia dosahovať vynikajúce výsledky testov, tým motivácia rastie. Ekonómia nehovorí o tom, či sú učitelia morálni alebo nemorálni, ale naznačuje, že ak chceme mať istotu nezmanipulovaných výsledkov, je lepšie, aby testy neadministrovali tí, ktorí majú motiváciu ovplyvňovať ich.

Tento prístup môže viesť k veľmi kontroverzným záverom. Levitt napríklad v knihe vysvetľuje detaily svojej výskumnej práce, podľa ktorej najvýznamnejším faktorom pri klesajúcej kriminalite v USA za posledných 15 rokov je legalizácia potratov v roku 1973. Keďže nechcené deti majú štatisticky oveľa významnejšiu pravdepodobnosť, že sa z nich stanú zločinci, legalizácia interupcií znamená, že medzi miliónmi nenarodených detí sú budúci zločinci zastúpení oveľa výraznejšie ako medzi deťmi narodenými. Uvedené zistenie by vyvolalo obrovské vášne aj keby bolo štatisticky nespochybniteľné a od zverejnenia sa našli vedci, ktorí ho odborne spochybňujú. Cieľom Čudonómie však nie je obhajovať ani kritizovať interupcie, ale zistiť, čo bolo príčinou výrazného a neočakávaného poklesu zločinnosti. Zároveň však autor neváha svoje zistenia zverejniť aj v prípade, že sú ťažko stráviteľné.

Zatiaľ nie je známe, kedy Čudonómia vyjde po slovensky alebo česky. V originále sa dá kúpiť z britského či nemeckého Amazonu a do mesiaca by mala vyjsť po nemecky. Pre ostatných možno ponúknuť nádej, že knihy so silným ohlasom na medzinárodnom trhu sa väčšinou do roka až dvoch preložia aspoň do češtiny. Ako stručný a mimoriadne dobre napísaný úvod do ekonomického spôsobu myslenia ju možno len odporučiť.

Recenzia č. 10

Ľavica už nie je tým, čím bola

(SME, 22.12.2005)

The Third Way and Its Critics (Tretia cesta a jej kritici)

Autor: Anthony Giddens

Vydavateľstvo: Polity Press, 2000

Autor recenzie: Peter Goliaš, analytik INEKO

Štát by nemal veslovať, ale kormidlovať. Mal by tvoriť vhodné prostredie pre podnikanie a súkromnú iniciatívu. Firmy nemôžu byť zaťažené množstvom pravidiel a regulácií. Zamestnanosť a rast nemôžeme dosahovať míňaním na dlh.

Zdá sa vám, že sú to heslá našej pravicovej vlády? Vôbec nie. Ide o zásady, z ktorých vychádzajú tvorcovia modernej ľavicovej politiky vo Veľkej Británii na čele s predsedom vlády a šéfom „Strany práce“ Tony Blairom.

A tu sú niektoré ich ďalšie argumenty:

- Základným kameňom novej ľavice je rovnosť príležitostí, osobná zodpovednosť a silná občianska spoločnosť.
- Vláda nemôže vyberať dane bez toho, aby zabezpečila ich efektívne a transparentné použitie.
- Nie len trh, ale aj vláda môže byť príčinou sociálnej nerovnosti. Vláda môže vytvárať závislosť na sociálnych dávkach, podporovať pasivitu, záujmové skupiny a špekulantov.
- Trhy nemusia vytvárať nerovnosť, môžu byť aj prostriedkom k jej zníženiu. Ľavica sa musí zmieriť s trhom, s úlohou firiem ako tvorcov bohatstva a s faktom, že súkromný kapitál je kľúčový pre sociálne investície.
- Kedysi boli trhy nepriateľom ľavice, ktorá musela s pomocou štátu neustále naprávať ich nedostatky. Dnes sa verejná politika nemá sústreďovať na prerozdeľovanie, ale na podporu tvorby bohatstva. Namiesto dotovania podnikov má vláda vytvárať podmienky, ktoré vedú firmy k inovácii a zamestnancov k vyššej výkonnosti.

Uvedené argumenty citujem z knihy Tretia cesta a jej kritici (The Third Way and its Critics), ktorú v roku 2000 napísal Anthony Giddens, často označovaný za „guru“ Tonyho Blaira. Tretia cesta otvorila dvere k reforme tradičnej sociálnej demokracie na celom svete. Otvorene sa k nej prihlásili napríklad nemeckí sociálni demokrati pod vedením Gerharda Schrodera, ideologicky blízko k nej mal aj bývalý prezident USA Bill Clinton.

Pojem „tretia cesta“ stál ako hlavný motív aj pri vzniku Smeru – dnes najsilnejšej ľavicovej strany na Slovensku. Časom ho však šéfovia tejto strany prestali používať, a zdá sa, že si neosvojili ani hlavné argumenty novej ideológie.

Nutnosť zmeny ľavicového myslenia si pritom vyžiadala technologický pokrok spojený s prudkým nástupom globalizácie, ktorej sa nevyhne ani Slovensko.

Ako píše Giddens, triedne vzťahy, ktoré boli kedysi pevne zviazané s politickým rozdelením moci medzi ľavicu a pravicu, sa v dnešnom svete strácajú. Kým ešte v predošlej generácii pracovalo vo vyspelých ekonomikách 40-50% ľudí v manuálnej výrobe, dnes je to necelých 20% a ich podiel stále klesá. Ide pritom o typických voličov ľavice.

Čo sa s nimi deje? Namiesto manuálnej práce dnes sedia za počítačmi, namiesto stereotypu si ich práca vyžaduje viac kreativity, riešenie problémov. Ich potreby sa zmenili, musí sa preto zmeniť aj politika, ak si ich chce udržať.

Navyše, technologický pokrok je jednou z hlavných príčin sociálnej nerovnosti. Firmy strácajú záujem o robotníkov, ktorí nevedia pracovať na počítači, neovládajú moderné spôsoby komunikácie a cudzie jazyky. Títo následne strácajú prácu a padajú do sociálnej siete.

Kľúčom k efektívnej reakcii na technologické zmeny sú podľa novej ľavice pružné trhy. Ekonomické priority tretej cesty sú preto vzdelanie, motivácia pracovať a podnikať,

pružnosť, budovanie dôvery - sociálneho kapitálu. Vzdelanie má rozvíjať schopnosti, ktoré bude jednotlivec potrebovať v ďalšom živote. Pružnosť znamená odbúranie byrokratických prekážok, regulácií a pravidiel, ktoré poškodzujú kreativitu a technologické zmeny.

Podľa Giddensa tretia cesta nie je koncom sociálnej spravodlivosti a solidarity, ale jediným efektívnym spôsobom, ako naplniť tieto ideály.

V minulosti sa ľavica snažila zabezpečiť sociálnu spravodlivosť cez rovnosť výsledkov. Tlmila tak individuálnu snahu, zodpovednosť a kreativitu. Sociálna spravodlivosť sa stala symbolom stále väčších verejných výdavkov bez ohľadu na dosiahnuté výsledky, dopad zdaňovania na súťaživosť a tvorbu pracovných miest. Sociálne dávky často potláčali podnikavosť, udeľovali práva, ale nevyžadovali zodpovednosť.

Podľa novej ideológie by sa ľavicové strany mali prestať starať o garanciu výsledkov. Mali by sa sústrediť na to, aby občania mali rovnaké možnosti, ako prežiť čo najlepší život. Cieľom vlády nemá byť chovať, šatiť a poskytnúť prístrešok obyvateľom. Vláda im má zabezpečiť také podmienky, aby si vedeli vlastným úsilím získať všetko, čo potrebujú.

Európske krajiny vytvorili v uplynulých desaťročiach silné solidárne systémy. Tieto sa postupne stali byrokratické, spomalili rozvoj a možnosti dosahovať úspech. Nástup globalizácie a poznatkovej ekonomiky navyše rýchlo obmedzuje schopnosť národných vlád riadiť ekonomický život a poskytovať stále väčší rozsah sociálnych dávok. Tretia cesta je jednou z možností, ako sa vyrovnáť s týmito zmenami. Pre našu budúcnosť by bolo dobré, keby si jej argumenty osvojila aj niektorá z ľavicových strán na Slovensku.

Vybrané citáty

Na záver ponúkame niekoľko citátov, ktoré čiastočne formovali aj naše myslenie:

Ak máte čo povedať, povedzte to jednoducho. Ak nemáte čo povedať, mlčte.

Milan Lasica

Najlepšiu šancu prežiť nemajú najsilnejšie druhy, ani tie najinteligentnejšie. Sú to druhy, ktoré sú najviac schopné prispôbiť sa zmene.

Charles Darwin

Ekonómia je umením ako dosiahnuť v živote čo najviac.

G.B.Shaw

Prvou poučkou ekonómie je vzácnosť. Nikdy nie je dostatok čohokoľvek pre uspokojenie všetkých čo to chcú. Prvou poučkou politiky je nevšímať si prvú poučku ekonómie.

Thomas Sowell

Pokrok je presne to, čo pravidlá a regulácie nepredvídali.

Ludwig von Mises

Jedno z najlepších pravidiel, na ktoré treba pamätať pri robení predpovedí v ekonómii je, že čokoľvek sa má stať sa už vlastne deje.

Sylvia Porter

Systém súkromného vlastníctva je najdôležitejšou garanciou slobody, nielen pre tých čo vlastní majetok, ale o nič menej pre tých, čo ho nevlastnia.

Fredrich August von Hayek

Blahoslavení nech sú mladí, pretože oni zedia národný dlh.

Herbert Clark Hoover

Všetci chcú žiť na úkor štátu. Zabúdajú, že štát chce žiť na úkor všetkých.

Frederic Bastiat

Maďari sa búria, lebo ich vraj Ferenc Gyurcsány klamal. Čo už. Aj tak je však všetko inak. Politici na celom svete klamú, lebo časť voličov je sklamaná, keď nie je klamaná. Nik sa nebúri a ani nezúri. Voliči sa búria až vtedy, keď im, tak ako teraz v Maďarsku, politici povedia pravdu.

Ján Füle

Najnebezpečnejší ľudia v biznise su tí, ktorí veria vlastným lžiam...

Lucy Kellaway

Partneri INEKO

Projekt

„Podpora a šírenie ekonomického spôsobu myslenia na Slovensku“

podporila:



Tento projekt realizujeme aj vďaka 2% z Vašich zaplatených daní.

Zoznam partnerov INEKO v roku 2006

Hlavný partner:

Nadácia SPP

Partneri:

COOP Jednota Slovensko, spotrebné družstvo, Bratislava

Hewlett-Packard, s.r.o., Bratislava

Siemens, s.r.o., Bratislava

Slovenská sporiteľňa. a.s., Bratislava

Slovnaft, a.s., Bratislava

Soitron, a.s., Bratislava