

## **Neziskovost jako faktor neefektivnosti**

Hyánek, V., Malý, I.<sup>1</sup>

### **Úvod**

Rozvoj tzv. třetího sektoru, tj. sektoru nestátních neziskových organizací, bývá dosti často interpretován jako nezbytná podmínka pro rozvoj celé společnosti. Jeho role je spatřována především v souvislosti s poskytováním některých služeb, které ziskový sektor nedokáže dostatečně zajišťovat. Aniž bychom chtěli nějak zásadně zpochybňovat celkové přínosy neziskového sektoru, považujeme za nutné poukázat na některé ekonomické problémy, které jsou (nebo mohou být) spojeny s jeho fungováním.

Klíčovou otázkou pro nás v tomto příspěvku je, čím se „podnikatelské“ chování a fungování neziskových organizací liší od chování a fungování subjektů ziskových, resp. veřejné správy, jako hlavních alternativ a někdy i konkurentů na trzích, či spíše kvazitrzích některých služeb (např. zdravotní péče, vzdělávání, kultury, sociální péče apod.). Zjednodušeně tedy jde o zamyšlení nad tím, co neziskové organizace maximalizují, jak se to promítá do parametru výstupů, které produkují, a jak to dopadá na efektivnost jejich fungování.

Přítom je třeba hned na úvod říci, že ač se jedná o téma, které je ve světové odborné literatuře poměrně frekventované, u nás doposud (alespoň pokud je autorům známo) nebyla publikována nějaká rozsáhlejší empirická studie zabývající se tímto tématem. Podklady a argumenty jsme tedy čerpali ze zahraničí s tím, že pochopitelně je možné přijmout jak hypotézu, že náš neziskový sektor se chová a bude chovat obdobně, tak i její opak.

V tomto příspěvku si neklademe za cíl postihnout všechny podstatné parametry chování neziskových organizací. Spíše nám jde o inspiraci diskuse tím, že vybíráme příklady některých mýtů provázejících neziskový sektor.

### **Neefektivnost plynoucí z informační nerovnováhy**

Kdo by neznal jeden z podstatných předpokladů tzv. dokonalé konkurence. Existuje-li výrazná informační nerovnováha mezi prodávajícími a kupujícími, objevují se u zisk maximalizujících subjektů pohnutky ke snižování kvality produkce, nadsazování ceny, umělé indukování poptávky apod. Trh selhává a bývá zde činěn závěr, že v takovém případě musí

nastoupit buď stát jako producent či regulátor, nebo neziskový sektor. Otázkou je, nakolik si můžeme být jisti, že neziskové organizace jsou proti pohnutkám zneužívat nedokonalé informovanosti spotřebitelů odolnější.

Zajímavý pohled na tento problém nabízí např. Bennett a DiLorenzo<sup>2</sup>. Upozorňují na jistý „intuitivní“ charakter výroků o vyšší důvěryhodnosti neziskových organizací. Nenacházejí žádné důkazy pro tvrzení o lepší schopnosti neziskových organizací (oproti organizacím ziskovým) vyrovnat se s problémy vyplývajícími z existence informační asymetrie. Zaměřují se na zkoumání různých vlastnických typů zdravotnických zařízení, konkrétně nemocnic. Upozorňují na naprostý nedostatek důkazů pro tvrzení, že soukromé for-profit nemocnice poskytují služby nižší kvality. Odvolávají se přitom na empirická data, výsledky kontrol kvality a průběh akreditací jednotlivých nemocnic. Dospívají k závěru, že i kdyby informační asymetrie skutečně přispívala k tržnímu selhání, je otázkou, zda neziskové organizace mohou tento problém vyřešit.

Dalším z argumentů, které bývají vznášeny ve prospěch neziskových organizací je ten, že ziskové organizace (v tomto případě nemocnice) poskytují své služby když ne méně kvalitní, tedy alespoň za vyšší cenu, než kterou si účtují nemocnice neziskové. Jistě lze najít důkazy pro toto tvrzení v různých oblastech, nicméně opět nelze generalizovat. Výzkumy Bennetta a DiLorenza kromě jiného srovnávají průměrné denní náklady na pacienta v různých typech nemocnic. Zde se výše uvedená tvrzení potvrzují: průměrné denní náklady na pacienta jsou 47,29 USD ve for-profit nemocnicích, 43,68 USD v neziskových nemocnicích a 43,60 USD ve státních nemocnicích.

Nabízí se však další srovnání, a to nikoliv průměrných denních nákladů, ale celkových nákladů na pobyt v nemocnici. Bennett a DiLorenzo upozorňují na výzkumy dokazující, že pobyt pacientů v neziskových organizacích v USA je obecně delší, než je tomu u nemocnic ziskových. Pokud délku pobytu pacienta v nemocnici vezmeme v úvahu, potom lze říci, že celkové náklady léčebné péče byly v ziskových nemocnicích 324,56 USD, a tedy nižší než ve srovnatelných nemocnicích neziskových (338,71 USD), ale také než v nemocnicích státních (327,87 USD).

Výše uvedené skutečnosti jistě lze interpretovat různě, podle našeho názoru se ovšem nabízí i možnost, že *jsou to právě neziskové organizace, které v tomto případě zneužívají informační*

---

<sup>1</sup> KVE ESF MU Brno

<sup>2</sup> Bennett, J.T., DiLorenzo, T.J.: *Unfair Competition, The Profits of Nonprofits*. Hamilton Press, Lanham, New York, London 1989

*asymetrie* a – možná uměle – prodlužují pobyt pacientů v nemocnici. Když nic jiného, pak výše uvedené skutečnosti přinejmenším nepotvrzují obecně přijímané teze o vyšší důvěryhodnosti či kvalitě služeb neziskových organizací. Může hrát roli velikost organizací.

### **Předpokládané versus reálné rozdíly**

Zajímavou studii předkládají Herzlinger a Krasker<sup>3</sup>, kteří mezi lety 1977-1981 zkoumali chování a hospodaření čtrnácti nejvýznamnějších amerických nemocničních řetězců, z toho osmi neziskových a šesti ziskových. Závěry tohoto výzkumu lze stručně shrnout takto:

1. Přestože jsou neziskové nemocnice dotovány a daňově zvýhodňovány, nelze říci, že by dosahovaly lepších **společenských výsledků** (*better social results*). Nejsou v porovnání se svými ziskovými konkurenty přístupnější pro nepojištěné a chudé pacienty. Jak autoři poznamenávají, ani stanovování cen není „méně agresivní“.
2. Jako poněkud překvapující se nám jeví závěr, že zkoumané neziskové nemocnice byly v průměru orientovány **více na krátkodobé výsledky**, což je vlastnost, která bývá často připisována subjektům ziskovým.
3. Tempo **obnovy přístrojového vybavení** bylo pomalejší u neziskových nemocnic. Tento fakt ovšem bez dalšího prozkoumání nelze jednoznačně interpretovat jako silnou či slabou stránku jednoho či druhého typu organizací.
4. Neziskové nemocnice se mnohem více snažily **maximalizovat blahobyť svých lékařů**, kteří jsou Herzlingrem a Kraskerem označováni za „hlavní zákazníky tohoto typu nemocnic“. Neziskové nemocnice také vykazovaly větší počty personálu i lůžek, a to právě na úkor pomalejších reinvestic a díky dotacím a daňovým výhodám.
5. Ziskové nemocnice byly shledány v průměru ekonomicky efektivnějšími a minimálně stejně přístupnými jako nemocnice neziskové.
6. Z výzkumu vyplynulo přinejmenším to, že společenský přínos neziskových nemocnic je často zpochybnitelný, neboť to nejsou pacienti, ale zaměstnanci nemocnic, kdo nejvíce profituje z výhod vyplývajících z neziskového statusu.

Tyto závěry opět zpochybňují schopnost neziskových organizací poskytovat kvalitnější služby, naopak výše uvedené závěry vybízejí k zamýšlení nad selháváním neziskových

---

<sup>3</sup> Citováno podle Bennett, J.T., DiLorenzo, T.J.: *Unfair Competition, The Profits of Nonprofits*. Hamilton Press, Lanham, New York, London 1989

subjektů. Špatně informovaní spotřebitelé (v tomto případě pacienti) nedosahují automaticky vyššího užítku jen proto, že důvěřují organizacím s neziskovým statutem. Zvláště znepokojující je zjištění, že neziskové nemocniční řetězce se snažily vyhovět především zaměstnávaným profesionálům často na úkor kvality a efektivnosti.<sup>4</sup>

## **Závěr**

Na úplný závěr bychom ještě rádi zmínili i další problém, který se fakticky již nezabývá vlastní „neziskovostí“, ale s fungováním neziskových organizací úzce souvisí. Neziskové organizace často disponují možnostmi, jak obejít podmínku nerozdělování zisku. Etzioni a Dotyová<sup>5</sup> upozorňují na to, že „... opomenutí, dvojznačnosti a mezery v zákonech a regulačních opatřeních ... umožňují správním radám a zaměstnancům neziskových organizací zapojit se do množství finančních operací a vztahů, které jim přinášejí další osobní zisky ... kromě platu a odměn ...“.

Nejde přitom o praktiky vyloženě nelegální, spíše o „takové formy dosahování zisku (prospěchu), které jsou v rozporu se základní podstatou neziskových organizací, ne tak, jak je popsána zákony, ale jak je široce vnímána a chápána... členy společnosti“. Toto je zajímavé přesto, anebo právě proto, že ve fungování neziskového sektoru často hrají roli právě nepsané zákony a zvyklosti, a to nejen v USA, ale například i v České Republice. Etzioni a Dotyová podrobně ilustrují možné způsoby, kterými se řídicí orgány i zaměstnanci neziskových organizací obohacují. Jde o příklady, které v podstatě poukazují na zneužívání státní podpory, nedokonalé kontroly, ale také nedostatečné informovanosti zákazníků, pacientů<sup>6</sup>.

\* \* \*

Uvedené argumenty naznačují, že existence neziskových organizací rozhodně není všelékem na problémy neefektivnosti plynoucí z tržních selhání. Některé obecně zažitě představy by pravděpodobně bylo lépe soustavně empiricky ověřovat i u nás. Alespoň tam, kde se již reálně vytvořila situace, že vedle sebe uspokojují potřeby obyvatel neziskové a další subjekty.

---

<sup>4</sup> K tomuto jevu nepochybně dochází i v našich podmínkách, ačkoliv systematická evidence chybí. Příkladem nad vší pochybnost budiž fungování našich „veřejných“ vysokých škol.

<sup>5</sup> Citováno podle Bennett, J.T., DiLorenzo, T.J.: *Unfair Competition, The Profits of Nonprofits*. Hamilton Press, Lanham, New York, London 1989

<sup>6</sup> Bennett a DiLorenzo v citované publikaci rekapituluji selhávání neziskových organizací a „unfair“ soutěž v několika oblastech.