

NFZ. Inaczej, nie działa
Autor tekstu: **Jan M. Fijor**

Ludzie zdecydowali się na uspołecznienie systemu opieki zdrowotnej z pobudek czysto ekonomicznych. Uznali bowiem, że ze względu na efekt skali, opieka skolektywizowana będzie tańsza niż gdyby była kupowana indywidualnie. Sprowadzało się to do wprowadzenia kontroli cen, która ma wpływać na podaż i jakość usług zdrowotnych. Kontrola taka, jak każda inna forma kontroli czegokolwiek, doprowadziła do:

1. nadużywania usług kontrolowanych;
2. zmniejszenia ich podaży;
3. pogorszenia się ich jakości;
4. czarnego rynku.

Efekt skali w przypadku przedsięwzięć państwowych, pod nieobecność konkurencji, której miejsce zajął monopol państwa, nie działa. I choćbyśmy stawali na głowie i zmieniali ustawy co dwa tygodnie, sytuacja się nie zmieni. Podobne problemy mają Niemcy, Francuzi, Anglicy a w mniejszym stopniu nawet Amerykanie. Oni jednak mają prywatną służbę zdrowia, mocne firmy ubezpieczeniowe i więcej pieniędzy. Dla nas jedynym wyjściem jest uwolnienie służby zdrowia spod kontroli państwa, wprowadzenie konkurencji na rynku usług medycznych, przywrócenie „archaicznego” systemu, w którym pacjent (lub firma ubezpieczeniowa) płaci temu, kto go leczy, a zwłaszcza zrozumienie, że liczenie na to, iż dzięki kolektywizacji czegokolwiek Kowalski zapłaci za Nowaka, dzięki czemu ten ostatni na Kowalskim skorzysta, jest iluzją.

Usługi medyczne są takim samym towarem, jak mleko, benzyna czy ziemniaki, a skoro tak, płacimy za nie tak, jak płacimy za mleko, benzynę czy ziemniaki. Abyśmy byli zdrowi, lekarz musi czuć w portfelu stan zdrowia swego pacjenta, pacjent zaś w trosce o ten portfel musi o to zdrowie dbać. Pośredników nie potrzeba.

Jan M. Fijor

Ekonomista; publicysta "Wprost", "Najwyższego Czasu", "Życia Warszawy", "Finansisty" i prasy polonijnej; wydawca (Fijorr Publishing). Były doradca finansowy Metropolitan Life Insurance Co. Ekspert w dziedzinie amerykańskich stosunków społeczno-politycznych. Autor dwóch książek: "Imperium absurdu" i "Metody zdobywania klienta, czyli jak osiągnąć sukces w sprzedaży".

[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 02-09-2004)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,3595) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,3595>)

Contents Copyright © 2000-2008 Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.

Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę katalogów, skrypty oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora.

Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do redakcja@racjonalista.pl