

Jsou pražští taxikáři
jako newyorští žebráci ?

Dana Šilhavá, LSE

Petr Bartoň, VŠE

- NYC taxikáři (Camerer et al. 1997)
- Singapurští taxikáři (Chou 2000)

- Použitelný kdekoli kde jsou
 - Flexibilní mzdy
 - Flexibilní čas práce

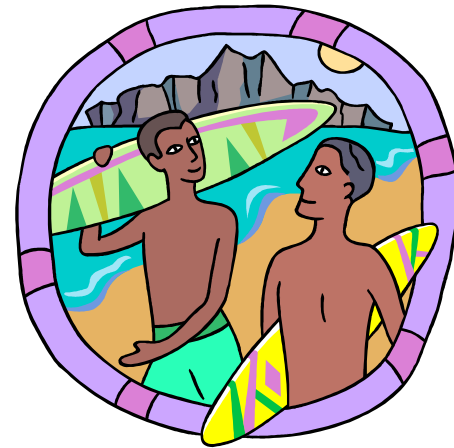
- Rybolov, zemědělství, atd.

Trh taxislužby v NYC

- Proměnlivost počasí, výluky metra, konference
- Proměnlivé, samo-ustanovené hodiny práce – po zaplacení fix. poplatku na 12h nebo týden
- Mzdová elasticita odpracovaných hodin ~ -1
- „Vysvětlení:“ psychologické faktory, které standardní modely opomíjejí

Tradiční teorie alokace práce

- Model mezičasové substituce (MaCurdy 1981)
- $\text{Var}(\text{hodiny}) \Leftarrow \text{Var } P(\text{vol. čas}) \Leftarrow \text{Var } W$
- Maximalizace užitku (přes delší období)
- (šoky jsou idiosynkratické, nehýbají mzdovou křivkou)
- (neexistují likvidní omezení)
- Tradiční empirické studie trhů práce strádají efektem „shlukování“ a mzdovou rigiditou (dolů)



Camererovo vysvětlení

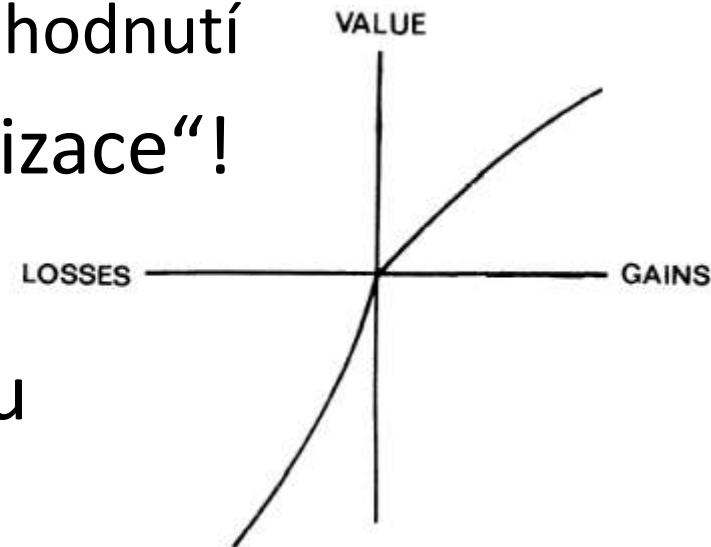
Psychologické faktory (behavioural economics)

- **Jednodenní horizont** rozhodování
- Vysoká **averze ke ztrátě** (loss-aversion) - konverzace
- Aspirační **cíle** ve vztahu k dennímu poplatku
- Peněžní cíl je **barevnější** než hodinový
- Camerer uvažuje **likvidní omezení**, ale zamítne



Cílování příjmu (Income targeting)

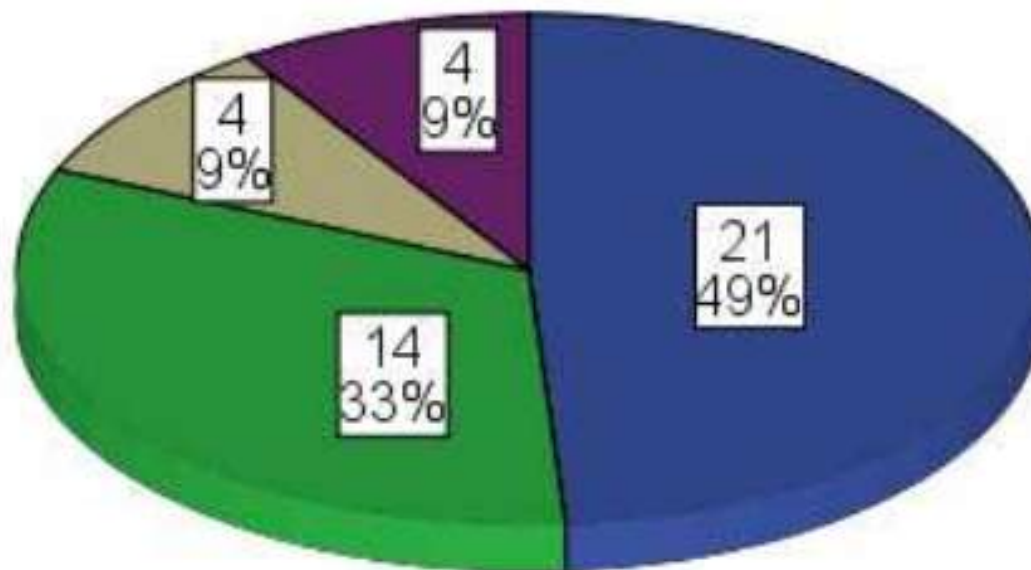
- Úrovně aspirace, referenční body (Kahneman, Tversky 1979)
- Satisficing (**satisfy** + **suffice**) – Herbert Simon (1947) – bounded rationality
 1. V kratším horizontu ↘ komplexita rozhodování
 2. Uspokojivé, nikoli optimální rozhodnutí
- To ale stále může být „maximalizace“!
- Averze ke ztrátě (loss aversion)
- MU dle vzdálenosti od ref. bodu



Data

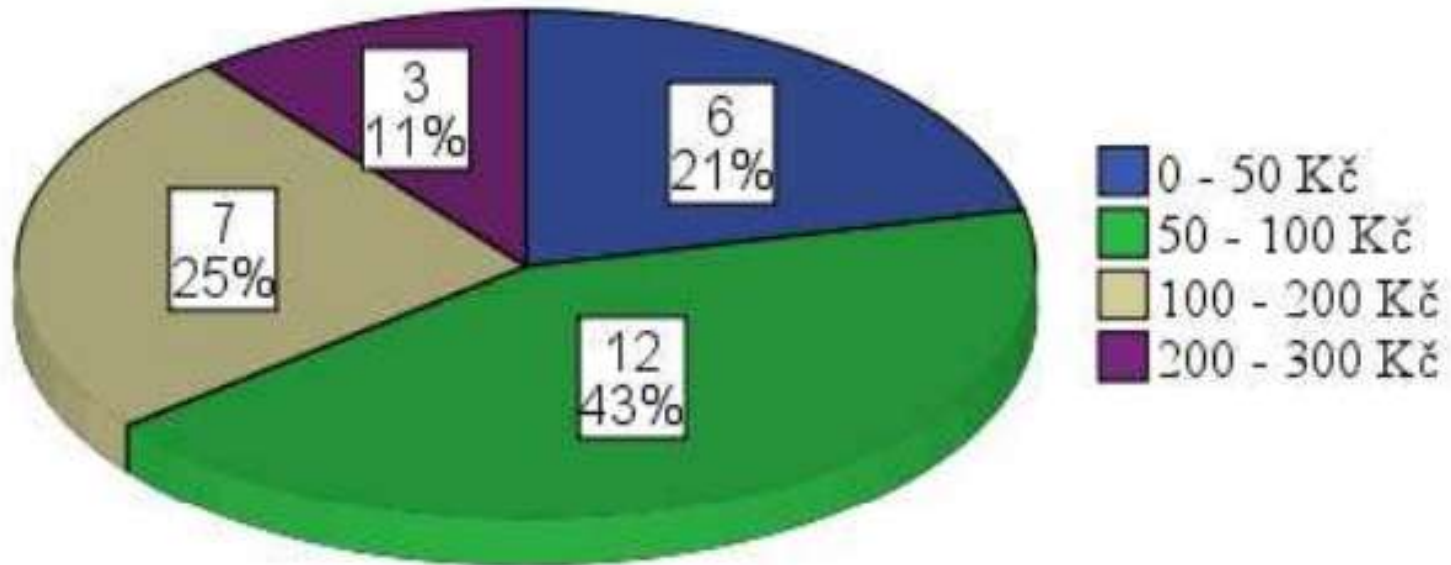
- 50 žebráků, 7 měsíců, interview i přímá pozorování
- Mean-reversion bias (zkreslenost k průměru?)
 - Neúspěšní nadsazují – aby nevypadali tak zoufale
 - Úspěšní podsazují
 - aby se nemuseli dělit
 - přehánějící televizní reporty jsou “špatné pro business”
 - noví konkurenti by snížili výdělky
- 2 typy žebráků

Celkový příjem za den



- 0 - 200 Kč
- 200 - 400 Kč
- 400 - 600 Kč
- 600 - 1500 Kč

Průměrná hodinová mzda pasivního



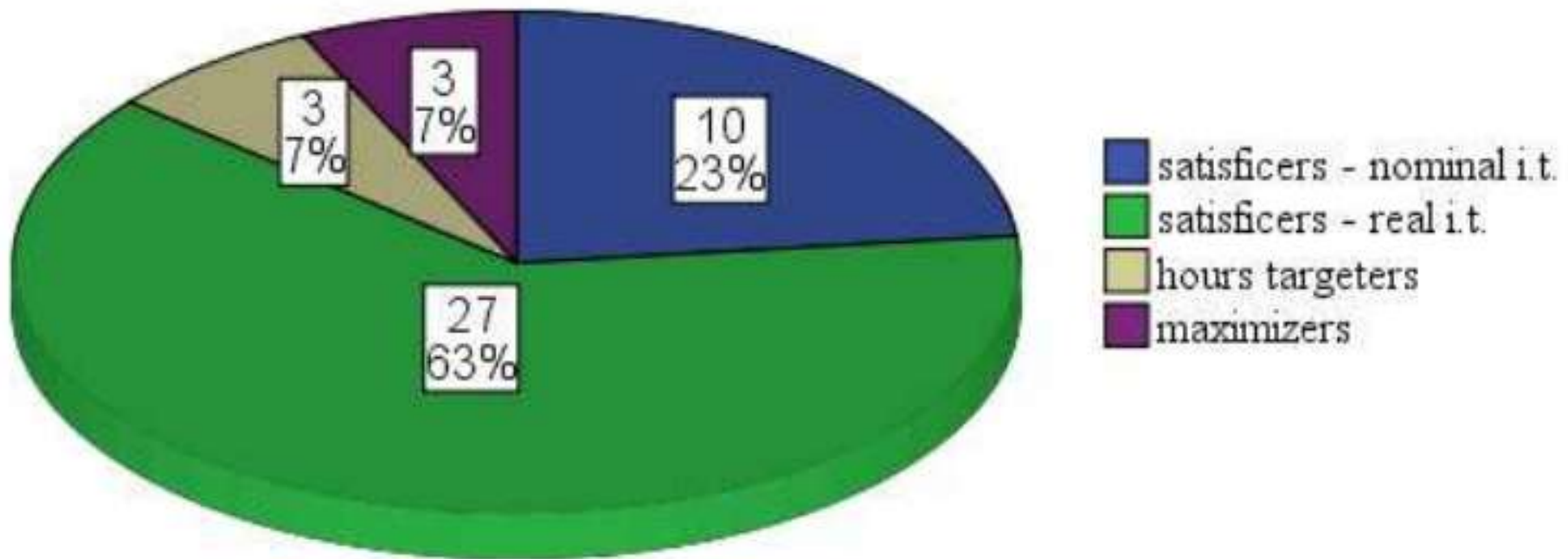
Hodina práce znamená 30 min kleku a 30 minut pauzy
(30 min je velice *signifikantní* mód na intervalu 15-60 min)

Zhruba ekvivalentní mzdě za nízkovzdělanostní práci

Důvody pro cílování příjmu

- Jednoduché rozhodovací pravidlo
- “Framing” (rámcování) – agent nemyslí na 17 korun, myslí na krabici vína
 - Cílování reálného, nikoli nominálního příjmu
- Omezení likvidity
- Nedostatek možností spořit (cash economy)
- Diskontinuitně rostoucí disutility of effort
- Návykové látky – „Nudge“! (Thaler & Sunstein)
- Závist policie – výpalné (100 % daň)

Rozdělení žebráků dle jejich vyjeveného chování



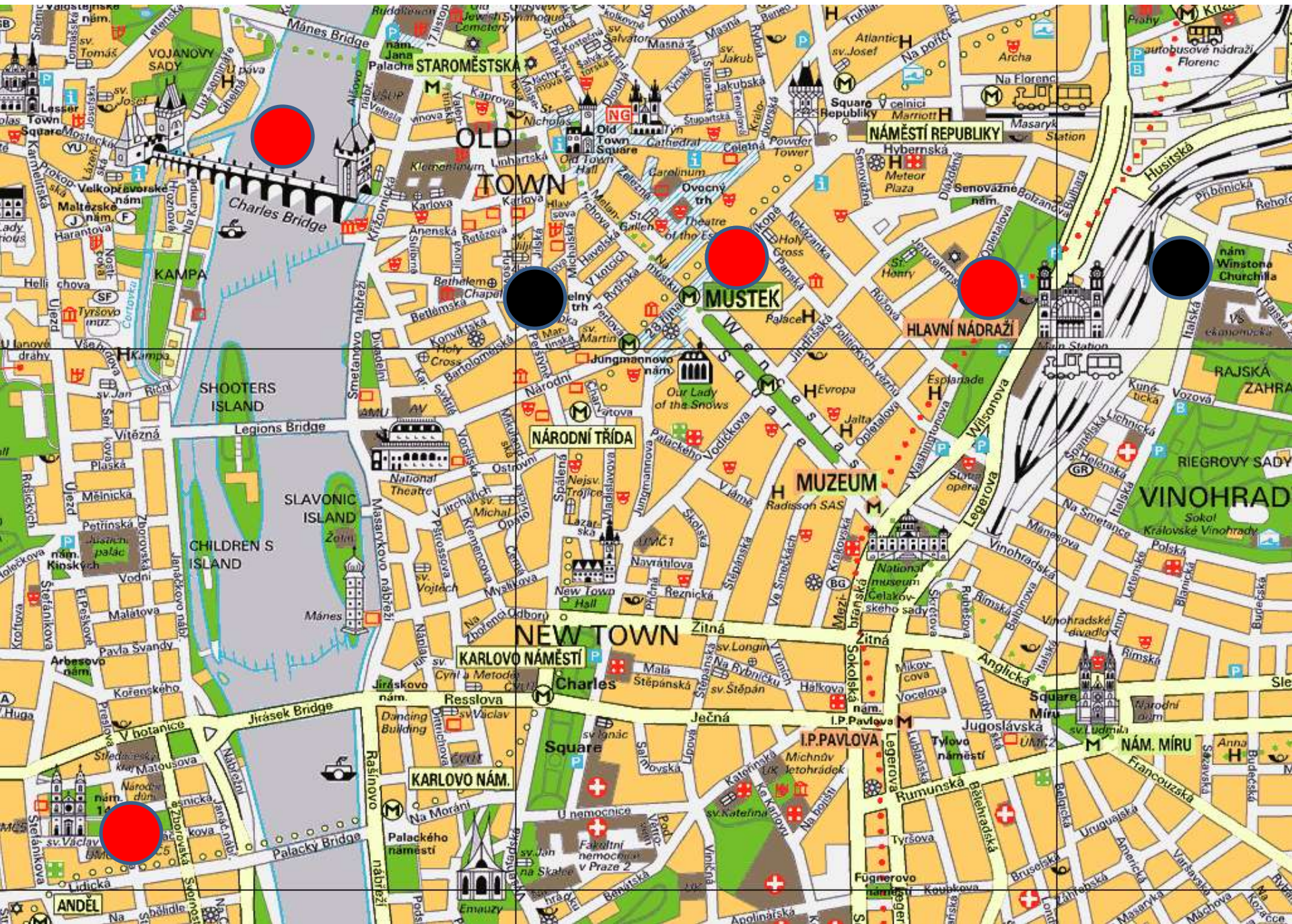
Část 2. – sociální sebezabezpečení

Bohatství žebráků

- Skoro žádný „nespí pod mostem“
- Často za prací dojíždějí (i každodenně)
 - zcela jiné náklady obětované příležitosti
- Často vedlejší povolání, část. úvazek či část roku
- Co bys udělal kdyby Ti najednou někdo dal 500Kč?
 - Pozval bych kamarády na drink
- Společenská daň (bez centrální vynuovací authority)
 - Řeší vysokou nejistotu povolání
 - Rovná sazba s vysokou odpočitatelnou položkou
 - Vynucování může být lepší než u státních daní!

Část 3. – podnikatelé musejí být flexibilní

Trh pražských žebráků



Právní rámec

- 2000 – žebvání zakázáno v “hist. centru” (vyhláška)
- 2004 doplněno, zakázaná zóna:
 - 34 ulic a náměstí
 - Metro, nádraží, dopr. prostředky MHD
 - školy, „všechna letiště“ (sic!)
 - “v blízkosti městských úřadů”
- Pokuty až 1000 Kč, alespoň 90 % odpuštěno
 - 2005: 1.5 M v pokutách, < 15 K zaplaceno
 - Povinné vyklizení místa je mnohem dražší

Žebráci jako výrobci

- Sami sebe vidí tak jako je vidí ekonomové – jako výrobce určitého statku na trhu
- Sektor služeb, od nabídky hřejivých pocitů po levné odstranění předmětů dlouhodobé spotřeby
- Samopodnikatelé (mafie nyní neexistuje)
- Někteří i zaměstnavatelé (hlídači)
- Zákazníci náhodní, ale loajální
 - Extra cena za náhodu, ale nikoli loajalitu
- Zvýšená produktivita: společenskost, hygiena

- Trh je nedokonalý, zákazníci nepřecházejí mezi geograficky oddělenými trhy
- Diferenciace produktu
 - Pasivní (samotáři, teritoriální princip)
 - Aktivní (HK a mravy oceněny)
 - Pouliční umělci
- Bariéry vstupu do odvětví, větš. pomocí zkušenosti
- Sdílená místa = většinou KDPTDM, nebo střídání
- Pokud nedojde ke shodě, vyřeší to *nepřímo* policie
- Tolerance závisí na intelektu, zvyku, zdraví, síle
- Extrém – nejluxusnější segment – Karlův most



Poklek je nákladný ale když to zdraví dovolí, každý

Výhody kleku

- “pozice dítěte” v józe
- Schová věk
- Schová příliš dobré vzezření či zdraví
- Vyhýbá se očnímu kontaktu a hanbě
- Staří a viditelně bezdomova klečí s otevř. tváří
- Někteří superstar dokáží schovat nohu
- Opotřebování vs. státní zdravotní systém

Část 4. - TRHY JSOU VŠUDE

- Kapitál zvyšuje mezní produktivitu práce
- $F(L) = \frac{1}{2} F(L \mid K=1)$
- Žebrání se psem může zdvojnásobit výdělek
- Psi jsou drahý kapitál (i po započtení příp. + externalit)
- Vysoké fixní náklady vyžadují vysokou míru využití kapitálu

- Řešení – **“Rent-a-dog Ltd.”**



PRAGA 2006 | foto: Carmen Almarza

Část 5. – zajištění regulátora



Zajetí regulátora (regulatory capture)

- .. když regulátor začne jednat v zájmu regulovaného místo zájmu objednatele ..
- Objednatel na Karlově mostě - Svaz