

Kdekoli byla zničena svoboda, jak jí rozumíme my, stalo se to téměř vždy ve jménu nějaké nové svobody, která se lidem slibovala.

Friedrich August von Hayek

Překupník vstupenek

WALTER BLOCK

Podle Websterova slovníku je „překupník“ někdo, kdo „nakupuje a prodává s cílem dosáhnout rychlého zisku,“ a „překupnictví“ jako „podvádění a okrádání druhých.“ Proto se také veřejnost dívá na „překupníky lístků“ s nelibostí.

Důvod odsuzování překupníků je snadné pochopit. Představte si návštěvníka divadla či fotbalového fanouška večer v den konání velké události, jak přijíždí a ke svému velkému zděšení zjišťuje, že musí platit 50 dolarů za sedadlo, které v předprodeji stojí 10 dolarů. Domnívá se, že tyto skandální ceny jsou stanoveny překupníky, kteří nakoupili lístky za normální ceny a ty poté úmyslně zadrželi až do okamžiku, kdy jsou lidé dost zoufalí, aby byli ochotni zaplatit jakoukoliv požadovanou cenu. Ekonomická analýza nicméně ukazuje, že odsuzování překupníků vstupenek je nespravedlivé.

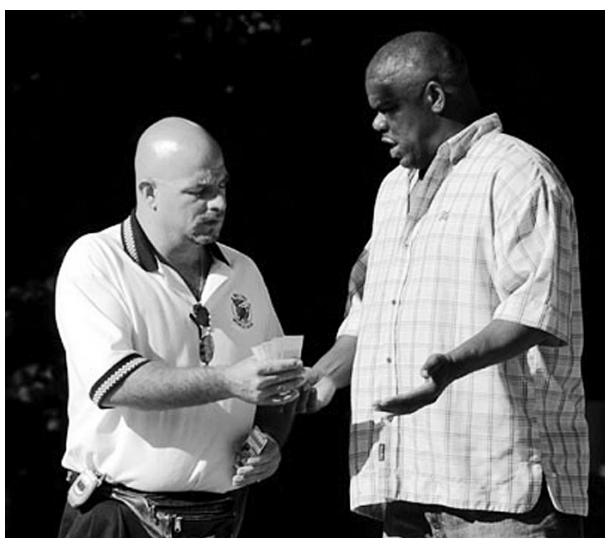
Proč existuje překupnictví? Nezbytným předpokladem existence překupnictví je pevná a neměnná nabídka lístků. Pokud by mohla nabídka vzrůst s rostoucí poptávkou, pro překupnictví by vůbec nebyl prostor. Proč by kdokoliv podporoval překupníka, kdyby si mohl koupit lístky přímo v divadle za cenikovou cenu?

Druhou nezbytnou podmínkou je to, že je ceniková cena na vstupence uvedena. Pokud se stanovená cena na vstupence neobjeví, k překupování nemůže z definice dojít. Představme si akcie nakupované a prodávané na newyorské burze, na nichž ceny vytištěné nejsou. Je jedno, kolik jich je nakoupeno a jak dlouho jsou drženy, jak vysoko se vyšplhala cena, za níž jsou prodávány, o překupnictví zde nemůže být řeč.

Proč divadla a stadiony tisknou na lístky ceny? Proč neumožní, aby byly prodávány za jakoukoliv cenu, která se na trhu ustálí, tak jako se obchoduje pšenice na chicagském komoditním trhu či akcie na akciovém

trhu? Pokud by se tak stalo, překupnictví by se tím eliminovalo. Možná je to proto, že veřejnost tištěné ceny vnímá jako jisté po-

(tedy cena, při níž je počet lidí ochotných koupit si lístek stejný, jako počet dostupných sedadel).



hodlí; možná to lidem usnadňuje plánování rozpočtu, dovolených, atd. Ať už je důvod jakýkoliv, veřejnost zjevně upřednostňuje pevně stanovené ceny. Pokud by tomu tak nebylo, organizátorům by se to nevyplatilo dělat. Tedy druhá nezbytná podmínka pro vznik překupnictví je dána existencí určitých preferencí spotřebitelů.

Třetí podmínkou, kterou je nutné zmínit, je, že cena vstupenek zvolená organizátory akce musí být nižší než „cena čistící trh“

Ceny stanovené níže, než je cena čistící trh, jsou výzvou pro překupníky lístků. Při nižší ceně je vždy více zákazníků ochotných koupit lístky, než kolik je lístků k dispozici. Tato nerovnováha uvádí do pohybu síly, které mají tendenci tuto nerovnováhu napravit. Touha koupit si lístky u zákazníků ochotných si je koupit, bude nyní ještě silnější. Někteří z nich budou ochotni za lístky zaplatit více, než je cena vytištěná na lístku. Ceny porostou a původní nerovnováha bude vyrovnána na vyšší ceně, protože při vyšší ceně dojde k poklesu poptávaného množství.

Proč organizátoři sportovních a společenských akcí stanovují ceny lístků pod cenou čistící trh? Za prvé, nižší ceny přilákají větší publikum. Dlouhé fronty lidí čekajících na vstup do divadla či na stadion jsou bezplatnou reklamou. Jinými slovy, organizátoři se vzdávají vyšších cen v zájmu ušetření peněz, které by jinak museli utratit za reklamu. Kromě toho, organizátoři neradi zvyšují ceny lístků ze strachu z nevole diváků, protože by si tím mohli

(Pokračování na str. 2)

Povinné přilby na všechno

PAVEL RYSKA

Poslanecké sněmovně se pravděpodobně bude projednávat zákon, podle něhož by lyžaři museli povinně nosit ochranné přilby. Zákon by pamatoval i na cyklisty, jimž by přikázal používání přilby i mimo veřejné komunikace. Autorem návrhu je poslanec Rudolf Chlad (TOP 09), jenž působil řadu let jako náčelník Horské služby ČR. „Vážné úrazy, kdy helma pomůže, jsou argumentačně velice silné,“ říká po-

slanec pro MF Dnes (4.4. 2011). A deník nezapomíná připojit přesvědčivé statistiky: u nás se na horách každý rok zraní osm tisíc lidí, z nichž přes tisíc představuje zranění hlavy, mezi nimi i s následkem smrti.

Nejde o statistiky

Argumentace poslance Chlada, podpořená statistikami MF Dnes, je typická pro zákony, které ničí svobodu jednotlivce.

(Pokračování na str. 3)

Překupník...

(Pokračování ze strany 1)

zkomplikovat prodej lístků na velkou událost či výjimečný film. Mnoho lidí vnímá pozitivně, když je cena za lístek na film „fér“ a organizátoři na to reagují. Tedy, přestože by si mohli účtovat vyšší ceny než obvykle, například když dávají „Kmotra“, neudělají to. Vědí, že by mnozí lidé odmítli napříště navštívit své kino, pokud by nyní vycítili, že se společnost pokusila „využít“ příležitosti při promítání takto oblíbeného filmu. Obdiv vůči odvaze překupníků je další, avšak méně přesvědčivou, motivací pro udržování cen pevně pod rovnovážnou úrovní. Toto vše dohromady zajistí, že tato cenová politika, která je třetí nezbytnou podmínkou překupnictví, bude pokračovat.

Při bližším pohledu na pozitivní funkce, které plní překupník vstupenek, se ukazuje, že pokud jsou ceny vstupenek pod rovnovážnou úrovní, je více zákazníků než vstupenek. Vzniká problém přidělení mála lístků mezi mnoho žadatelů. A právě v řešení tohoto problému hraje překupník vstupenek svou roli.

Předpokládejme, že je během baseballové sezóny cena průměrného lístku 5 dolarů a stadion svou kapacitu zaplní při 20000 divácích za zápas. Nicméně na „velký zápas“ na konci sezóny chce lístky 30000 lidí. Jak bude 20000 lístků rozděleno mezi 30000 lidí, kteří si je chtějí koupit? Kterých 10000 diváků z 30000 žadatelů neuspěje?

Dva základní způsoby, jak přidělit zboží, které je nedostatkové, byly ekonomy definovány jako „cenové rozdělení“ a „necenové rozdělení.“ V cenovém rozdělení je cenám umožněno růst. To je podle našeho názoru jediný férový způsob přidělování zboží, když poptávka převyšuje nabídku. Na příkladu zmíněném výše by mohla průměrná cena lístku stoupnout na 9 dolarů, pokud je to právě ta cena, při níž by 20000 lidí požadovalo 20000 lístků. Způsobů, jak zvýšit o 4 dolary průměrnou cenu lístku, je více. Spekulanti či překupníci s lístky mohou smět skoupit všechny lístky a prodat je po 9 dolarech za lístek. Nebo mohou smět koupit 2000 lístků a zbylých 18000 bude prodáno za ceníkovou cenu 5 dolarů. Ty zbylé dva tisíce pak překupníci prodají za 45 dolarů za kus, výsledná průměrná cena za lístek pak bude opět 9 dolarů. Přestože by v takovém případě byli překupníci lístků obviňováni za „nehorázně vysoké“ ceny, tato cena by byla skutečně jen výsledkem aritmetiky. Pokud je třeba dosáhnout průměrné ceny 9 dolarů za lístek k tomu, aby bylo poptávané množství zredukováno na 20000, a pokud by bylo

18000 prodáno po 5 dolarech, pak musí být zbývajících 2000 lístků prodáno po 45 dolarech.

Při necenovém rozdělení není cenám umožněno růst za účelem snížení poptávaného množství na úroveň dostupné nabídky. Přesto je možné dalšími způsoby dosáhnout stejného výsledku. Organizátoři mohou lístky prodávat stylem „kdo dřív přijde, ten dřív mele.“ Dají se použít i jiné způsoby zvýhodňování k zúžení poptávaného množství – nepotismus (prodej lístků pouze příbuzným a přátelům), rasismus (prodej lístků pouze vybraným rasám), sexismus (prodej pouze mužům). Některé věkové skupiny mohou být vyňaty a všem ostatním zabráněno v koupi, nebo mohou být udělena speciální privilegia válečným veteránům či členům vybraných politických stran. Všechny tyto necenové způsoby jsou diskriminační a arbitrárním výběrem zvýhodňují jednu skupinu nad ostatními.

Zaměříme se na typickou metodu „kdo dřív přijde, ten dřív mele“, protože je to nejčastěji používaný způsob a také ten, který je nejčastěji považovaný za „férový“. Přestože se mají lístky prodávat až od 10:00 v den konání akce, zákazníci plní očekávání stojí ve frontě k okénku už dlouho dopředu. Někteří si stoupnou do fronty při úsvitu, někteří ve frontě tráví celou noc. Metoda „kdo dřív přijde, ten dřív mele“ je tedy diskriminační vůči těm, pro něž je čekání z časových důvodů velmi problematické, vůči těm, kteří si nemohou vzít den volna z práce či vůči těm, kteří si nemohou dovolit platit někomu jinému za čekání ve frontě místo sebe.

Zvýhodňuje cenové rozdělení, tedy překupnictví, bohaté? Musíme odpovědět nejednoznačně. Z jistého úhlu je překupnictví prospěšné pro nižší a střední vrstvu, zatímco ubližuje bohatým. Za předpokladu, že nejnižší příjmovou skupinu tvoří nezaměstnaní či zaměstnaní na částečný úvazek, mají čas a příležitost čekat ve frontě. I za předpokladu, že jsou zaměstnaní, nepřijdou o tolik, když si vezmou z práce volno. Pro tyto lidi, kteří nemají mnoho možností, skýtá překupnictví lístků příležitost si přivydělat. Neexistuje mnoho jiných příležitostí, v nichž by mohl chudý člověk začít své podnikání s tak malým kapitálem. Ve výše uvedeném případě je potřeba jen 50 dolarů na koupi deseti lístků po 5 dolarech. Za předpokladu, že se je podaří prodat po 45 dolarech za kus, zisk 400 dolarů je na světě.

Zástupcům střední třídy se to také vyplatí, Tito lidé pravděpodobně nemají tolik času čekat v dlouhých frontách na lístek. Je pro ně také nákladnější (z pohledu ztráty příjmu) vzít si v práci volno, než pro člena nejnižší příjmové skupiny. Pro člena střední třídy je výhodnější koupit lístek za 45 dola-

rů od překupníka, spíše než čekat ve frontě a přijít o mnohem více, kdyby místo toho šel do práce. Stručně řečeno, překupnictví lístků umožňuje lidem z nejnižších příjmových skupin být placenými zástupci středně příjmových, kteří jsou příliš časově vytížení, aby mohli stát ve frontě na levné lístky.

Bohatí lidé mají zaměstnance, kteří za ně mohou ve frontách stát a tak nepotřebují překupníky. V jednom případě však mohou překupníci lístků pomoci i bohatým – tehdy, kdy překupník, který se na to specializuje, dokáže úkol splnit levněji, než kolik bohatého člověka stojí zaukolovat tím svého zaměstnance. (Nemělo by být žádným překvapením, že spekulace s lístky může být prospěšná všem. Trh není žádná džungle, kde by mohli jedni vydělávat pouze na úkor druhých. Dobrovolná směna je příkladem oboustranně výhodné akce.) Pokud je mezní zisk nižší, než kolik bohatého člověka vlastní zaměstnanec, vyplatí se mu nakoupit lístky u překupníka, prostředníka v podobě zaměstnance přeskočit a ušetřit tak část peněz.

Nicméně z jiného úhlu pohledu cenové rozdělení, tedy překupnictví, zvýhodňuje bohaté tím, že pro ně bude snazší koupit lístky za vysokou tržní cenu, zatímco pro ostatní lidi to bude obtížné či dokonce nemožné. Nicméně, to je podstatou peněžní ekonomiky a s tím se musíme smířit, pokud chceme využívat výhod, které nám může pouze tento systém poskytnout.

V kapitole „dovozce“ bude peněžní ekonomika dále hájena, protože nám umožňuje se specializovat a využívat dělby práce. Představme si kvalitu života a možnosti přežití, pokud by každý z nás byl omezen tím, co si dokáže sám vyprodukovat. Ta představa je děsivá. Naše životy závisí na obchodování s našimi partnery. Značná část lidí, pokud ne úplně všichni, by zemřela, pokud by peněžní systém skončil.

Je samozřejmě nefér umožnit bohatým získat větší podíl zboží a služeb tak, že své bohatství nenahromadí prostřednictvím trhu, ale díky pomoci státu. Nicméně, zrušením peněžního systému z důvodu zbavení bohatých jejich nelegálně získaného bohatství, by bylo jako vylít vaničku i s dítětem. Řešení spočívá v zabavení neprávem nabytého majetku.

Pokud je bohatství nabyto čestně, není nic špatného na schopnosti získat větší podíl zboží a služeb, a proto je nezbytné peněžní systém zachovat. Překupník, tím že napomáhá cenovému rozdělení lístků, umožňuje bohatým získat odměnu za jejich úsilí.

Walter Block vyučuje ekonomii na Loyola University v New Orleans. Původně vyšlo pod názvem *The Ticket Scalper* v knize *Defending the Undefendable*. Přeložil Radim Smetka.

Povinné...

(Pokračování ze strany 1)

Odborník z dané oblasti – jímž pan Chlad se zkušenostmi z Horské služby bezesporu je – přijde s hrozivou statistikou o zraněních na lyžích a představí návrh, který má „chránit“ lidi. Tentokrát je to nasadit celému národu na hlavu helmy, kdykoli se postaví na lyže nebo usedne na kolo. Je to návrh ze stejného soudku jako pokusy zakázat majitelům restaurací, aby mohli sami rozhodnout, zda se v jejich restauraci bude smět kouřit. Odborníci z této oblasti, jako známý lékař Pavel Pafko, zase ukáží statistiky, podle nichž kouření škodí zdraví. Co z toho podle nich plyne? Zakažme nekuřákům, aby se dobrovolně mohli v restauraci potkat s kuřáky, a kus nešvaru vymýtíme!

Je však jasné, že o pravdivost statistik zde nejde. Nikdo nezpochybňuje, že se při lyžování může člověk zranit nebo že cigaretový kouř způsobuje choroby. Jde jen o to, zda má mít každý možnost volit si míru rizika sám, či zda má existovat jedna jediná míra rizika, vymyšlená centrálním plánovačem a vnucená celé populaci. Hraje se o svobodu jednotlivce.

Lidé mají odlišný vztah k riziku

Sociální inženýři se vždy snaží vyvolat dojem, že nás chtějí chránit před nástrahami přírody či techniky. Jejich cílem – ať už vědomě či nevědomě – je ale něco jiného. Chtějí nás „chránit“ před námi samými, před vyjádřením naší vůle. Úraz při lyžování není vina prudkého svahu nebo ledové plotny. Je to „vina“ našeho svobodného rozhodnutí brát na sebe právě tolik rizik, kolik chceme. Možná namítnete, že nikdo nechce zakázat lyžování. Chce ho jen učinit o kus bezpečnějším za cenu toho, že budou mít všichni na hlavě přilbu. Ale lidé se liší ve svém přístupu k riziku stejně, jako se liší v chutích u jídla nebo v oblíbené hudbě. Někomu riziko nevadí a je mu naopak na nejvyšší protivná přilba na hlavě a útrata za ní. Nebo lyžuje tak bezpečně a málo, že riziko považuje za mizivé. Někdo má naopak extrémní averzi k riziku a za dobrou přilbu dá i vysokou částku. Koneckonců, někdo šplhá po skalách i bez zajištění, a někdo ze strachu z úrazu raději nesportuje vůbec. Na lidi – svobodné lidi – nelze ušít jednu košili tak, aby seděla všem.

Jak ví politik, jako je pan Chlad, že povinná přilba je právě ta správná míra bezpečnosti? Pořád bude hrozit zlomený vaz či vykloubené koleno. Proč tedy centrálním nařízením nezakázat nejprudší sjezdovky nebo nestanovit maximální rychlost na lyžích? A proč tento sport v zájmu

bezpečnosti nezakázat úplně a zajistit tak všem naprostou nezranitelnost?

Že úrazy zatěžují zdravotnictví? Jen pokud je socialistické

Jiný populární argument ve prospěch zákazů a omezení je tvrzení, že zranění či nemoci zatěžují výdaje na zdravotnictví, které platíme my všichni. Je proto prý potřeba dostatečnými omezeními těmto výdajům předejít v zájmu všech. Zastánci tohoto názoru však zapominají vysvětlit, že problémem zde nejsou úrazy a nemoci jako takové, ale socialistický způsob hrazení jejich léčby. V socialistickém systému zdravotní péče, jehož jsme se od pádu komunismu stále nezbavili, neplatíme pojištění odvozené od rizikosti chování, ale platíme namísto toho daň odvozenou od výše příjmu, která se nesprávně jmenuje „zdravotní pojištění“. V systému plně soukromého zdravotního pojištění by přirozeně nikdo na nikoho nedoplácel a každý by platil takové pojištění, jaké by odpovídalo rizikosti jeho chování.

Povinné přilby pro chodce?

Debata o povinných přilbách či o zakazu kouření zoufale potřebuje, aby byl jasně pochopen její obsah. Tím není ukazovat populární statistiky, že činnost X přináší tolik a tolik zdravotních rizik, a je proto potřeba ji pořádně zregulovat. Když budeme postupovat tímto směrem, můžeme brzy nařídít i povinné přilby pro chodce v období náledí na chodnících. Neexistuje snad statistika, která by ukazovala, kolik

lidí se zraní pádem na namrzlém chodníku? Anebo zakážeme auta, protože v nich umírají lidé? Obsahem debaty není ani vypočítávání, kolik „nás všechny“ stojí lékařská péče vzniklá úrazy či nemocemi „těch rizikových“. To totiž závisí na systému hrazení lékařské péče, jaký máme, a nikoli na tom, jak rizikové aktivity lidé podnikají.

V této debatě jde jenom o jedno: o svobodu jednotlivce a o jeho právo chovat se podle preferencí k riziku, jaké má. Bylo by dobré, kdyby odborníci jako pan Chlad v oblasti sportovních úrazů nebo pan Pafko v oblasti chorob z kouření nepřekračovali hranice svých profesí. Jedna věc je informovat veřejnost, že ta která aktivita nese ta a ta rizika. Docela jiná věc je ale vnucovat ostatním lidem, že jen a jedině jejich představa o správné míře rizika je ta správná. Tím nám totiž už zmínění pánové nijak nepomáhají. Chtějí nám naopak vzít svobodu volit si mezi riziky tak, jak uznáme za vhodné vzhledem k svým preferencím.

Možná, že si příští zimu při lyžování způsobím těžký úraz hlavy jen kvůli tomu, že jsem neměl přilbu. Ale mám na to riziko právo? Mám o správné míře rizika ve svém životě rozhodovat já, nebo pan Chlad a jeho kolegové v Poslanecké sněmovně? Chtějí mne chránit přede mnou samým, tedy mým rozhodnutím? A zbývá podle tohoto klíče vůbec něco, v čem by připustili lidskou svobodu?

Pavel Ryska je doktorandem ekonomie na FSV UK

(NEJHLOUPĚJŠÍ) VÝROKY MĚSÍCE

„Deflace dokáže zabránit ekonomickému růstu, a tím jakékoli snaze o ozdravení veřejných financí.“

Petr Holub (Aktuálně.cz, 28. 6. 2011)

Pan redaktor Holub svádí neschopnost vlády vyrovnat veřejné finance na deflacii, která navíc neexistuje. Česká národní banka znehodnocuje měnu minimálně o procento ročně. Není to sice tak hodně jako v eurozóně, USA nebo Zimbabwe, ale stále je to inflace. Pokud by ceny klesaly proto, že by centrální banka nechala peněžní zásobu na pokoji, bylo by vše v nejlepší pořádku. Deflace je škodlivá, jen pokud je způsobena aktivní činností centrální banky - stahováním oběživa. Veřejné finance se zkrátka nedají vyrovnat nějakými triky s měnovou politikou.

„Když hovoříme třeba o 500 milionech, tak stát na tom vydělá 700 milionů.“

Michal Mejstřík (Otázky Václava Moravce na ČT24, 3. 7. 2011)

Uvedl pan profesor Mejstřík na otázku, kolik státu na daních vydělá půlmiliardová pobídka zahraničním filmářům. Tím pan profesor dokázal, že umí spočítat to, co slovy Frédérica Bastiata „vidět je“. Zapomněl však na to co „vidět není“. Nespočítal všechny ty investory, kteří na investiční pobídku doplatí vlivem změny kurzu koruny.

**Dar Laissez Faire je odečitatelný
od základu daně**

číslo účtu 1011153517/5500

Děkujeme Vám za podporu šíření myšlenek svobody

- komerční analýzy
- ekonomické studie
- ekonomické dopady legislativy

Ing. Petr Mach, Ph.D.
tel.: 603 228 753

Inzerce v Laissez Faire

kontaktujte Radima Smetku
tel.: 773 697 986
smetka@nechtenasbyt.cz

Nakladatelství **C.H. BECK**



ZDENĚK MIKOLÁŠ, JINDRA PETERKOVÁ
MILENA TVRDÍKOVÁ A KOL.

Konkurenční potenciál průmyslového podniku

Brožované, obj. č. BEK 36, ISBN 978-80-7400-379-0

- Jak rozpoznat potenciál
- Teorie spontánního řádu a podnikání
- Potenciál firmy – východisko vymezení podniku jako účelového produktivního systému
- Lidský potenciál
- Inteligentní podnikání – nový podnikatelský směr
- Spontánní řád potenciálů produktivního systému s ohledem na jeho strukturu a synergi
- Podnikatelská síť potenciálů, transnacionální podnikání
- Virtuální podnikání a jeho efektivnost
- Nové dimenze ekonomiky podniku
- Nové dimenze konkurence
- Reflexe nových konceptů teorie spontánního řádu v podnikání a managementu podniků
- Management podnikatelského potenciálu



Publikaci lze objednat s 5% slevou v e-shopu na adrese www.beck.cz,
nebo písemně na adrese: Nakladatelství C. H. Beck, Řeznická 17, 110 00 Praha 1
tel.: 225 993 959, fax: 225 993 920, e-mail: beck@beck.cz

Laissez-Faire, měsíčník pro svobodu jednotlivce. Čte se [lese-fér]. Vydává: občanské sdružení Laissez Faire. Adresa: Anny Rybníčkové 1, 155 00 Praha 5. Tel.: 777 848 037, smetka@nechtenasbyt.cz. Redakční rada: Petr Mach, Radim Smetka, Jaroslav Bachora. Internetový archiv: <http://www.nechtenasbyt.cz>. Číslo účtu: 1011153517/5500. Náměty, články, reakce, zájem o předplatné, zájem o inzerci uvádějte na výše uvedený kontakt. Registrace MK 8183. ISSN 1212-8597

Do budoucnosti
nevidíme,
ale dokážeme
ji ovlivnit!

www.porg.cz

ČESKO-ANGLICKÁ
GYMNÁZIA
A ZÁKLADNÍ ŠKOLY
S TRADICÍ



PORG
Libeň

Nový
PORG

PORG
Ostrava

