

PODNIKÁNÍ A EKONOMICKÝ ROZVOJ: JAKÝ JE ROZDÍL MEZI NEORAKOUSKOU A NOVOU INSTITUCIONÁLNÍ EKONOMIÍ?

Ladislava Grochová, PEF MENDELU v Brně, Tomáš Otáhal, Newton College, a.s., a PEF MENDELU v Brně¹

1. Úvod

Málokdo dnes podceňuje roli podnikatele v ekonomickém rozvoji (např. Leff, 1979). Málokdo dnes také podceňuje roli institucí v ekonomickém rozvoji (např. North, 1994). Podnikání a institucionální prostředí jsou dnes považovány za klíčové podmínky udržitelného ekonomického rozvoje (např. Baumol, 1990; Boettke a Coyne, 2003). Jaká je ale role podnikatele v ekonomickém rozvoji z pohledu teorie, která zdůrazňuje význam institucionálního prostředí v ekonomickém rozvoji, tedy z pohledu nové institucionální ekonomie a jaká je role institucionálního prostředí v ekonomickém rozvoji z pohledu teorie, která zdůrazňuje roli podnikatele v ekonomickém rozvoji, tedy z pohledu neorakouské ekonomie? Jinými slovy, jsou podnikatelé důležitější než institucionální prostředí anebo je institucionální prostředí důležitější než podnikatelé?

Na první pohled by se mohlo zdát, že role podnikatele je v nové institucionální ekonomii podceňena. Např. Baumol (1990) argumentuje tím, že i když je nabídka podnikatelů omezená, mohou podniky k podnikání determinované institucionálním prostředím omezit podnikatelskou aktivitu více, než pokles nabídky podnikatelů. Na druhou stranu by se také mohlo zdát, že role institucionálního prostředí je podceňena v neorakouské ekonomii. Např. Kirzner (1985) argumentuje tím, že podnikatelská spekulace je obsažena v každém ekonomickém rozhodnutí a ovlivňuje budoucí ekonomický rozvoj daleko více, než standardní neoklasická teorie připouští. Podle Kirznera (1985) vše, co je mimo standardní neoklasickou analýzu, musí být výsledkem podnikatelského rozhodování. V této práci bychom chtěli ukázat, že oba pohledy jsou nadsazené.

Cílem této práce je vysvětlení role podnikatele v ekonomickém rozvoji z pohledu neorakouské a nové institucionální ekonomie a srovnání obou pohledů, abychom mohli na tomto srovnání vysvětlit, že význam podnikatele stejně jako význam institucionálního prostředí v ekonomickém rozvoji není podceňen ani v jedné z teorií.

1 Článek byl zpracován v rámci výzkumného záměru VZ MSM 6215648904 tematického okruhu 01 „Makroekonomická a mikroekonomická výkonnost české ekonomiky a hospodářsko-politická opatření vlády ČR v podmínkách evropského integrovaného trhu“. Uvedený záměr je řešen na Provozně ekonomické fakultě Mendelovy univerzity v Brně za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT. První verze tohoto textu byla prezentována na dvanáctém výročním sjezdu Evropské společnosti dějin ekonomických teorií, který se konal v Praze na jaře roku 2008. Za připomínky k této verzi textu velice děkujeme Michalovi Kvasničkovi z ESF MU. Revidovaný a rozšířený text v češtině byl prezentován na doktorandském workshopu na Národohospodářské fakultě VŠE v Praze. Za zajímavou diskuzi děkujeme všem účastníkům. Za připomínky také děkujeme anonymním recenzentům.

Na vysvětlení role podnikatele v ekonomickém rozvoji z pohledu neorakouské a nové institucionální ekonomie a na srovnání obou pohledů chceme navíc demonstrovat, že podnikatel je pro teorii nové institucionální ekonomie daleko důležitější, než se běžně přiznává. Tímto se snažíme ukázat, že neorakouská ekonomie a její zdůraznění role podnikatele v ekonomickém rozvoji je nové institucionální ekonomii velmi blízká a to proto, že v neorakouské ekonomii stejně jako v nové institucionální ekonomii je podnikatel tvůrcem institucionálního prostředí. Přesněji, na srovnání obou pohledů chceme demonstrovat, že neorakouská ekonomie chápe podnikatele jako tvůrce endogenního institucionálního prostředí a že nová institucionální ekonomie chápe podnikatele jako kreativně-destruktivního inovátora historicky závislého na institucionálním prostředí. I když tedy nová institucionální ekonomie zdůrazňuje roli institucí v ekonomickém rozvoji, je pro novou institucionální ekonomii role podnikatele důležitější než se běžně přiznává proto, že podnikatelské rozhodování je zdrojem institucionální změny. Z toho také vyplývá, že role podnikatele v ekonomickém rozvoji je důležitější než institucionální prostředí, pokud vezmeme institucionální změnu v úvahu.²

Naše argumentace je strukturována následujícím způsobem. Nejdříve vysvětlíme genezi teorie podnikatele z pohledu neorakouské ekonomie. Dále vysvětlíme genezi teorie podnikatele z pohledu nové institucionální ekonomie. Na srovnání obou vysvětlených teorií vysvětlíme, jak obě teorie chápou tvorbu institucionálního prostředí, které vede k ekonomickému rozvoji, jako výsledku podnikatelského rozhodování. Na srovnání obou teorií dále ukážeme, že role podnikatele v ekonomickém rozvoji je naprosto klíčová nejenom proto, že podnikatel objevuje společensky prospěšné ziskové příležitosti, ale také proto, že podnikatel mění institucionální prostředí, které vytváří strukturu podniků pro podnikatelské objevování společensky prospěšných ziskových příležitostí. V závěru argumentaci shrneme.

2. Podnikání a ekonomický rozvoj s pohledu neorakouské ekonomie

Ekonomové neorakouské ekonomie jsou proslulí svým příspěvkem k debatě o možnosti ekonomické kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků (Kirzner 1988). Málokdo si ale uvědomuje, že kalkulační debata ve své podstatě představuje výchozí bod pro argumentaci, která zdůvodňuje význam podnikatele v ekonomickém rozvoji. V následující kapitole proto shrneme nejdůležitější příspěvky neorakouské školy k diskuzi o možnosti ekonomické kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků, abychom mohli plynule navázat na neorakouské vysvětlení významu podnikatele v ekonomickém rozvoji.

Prvním, kdo z neorakouské školy rozvinul argument proti možnosti ekonomické kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků, byl Ludwig von Mises (1881–1973) ve stati *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth* z roku 1920. Mises argumentuje tím, že centrální plánovač není schopný racionálně rozhodovat o tom, co vyrábět a jakou technologii přitom použít, pokud ceny neodráží naléhavost potřeb poptávky a relativní vzácnost výrobních faktorů (Mises,

2 V české ekonomické literatuře se teorii podnikatele věnuje např. Říkovský (2004) nebo Otáhal (2008a). Sociálním podnikatelstvím se zabývá např. Chalupníček (2008). Roli institucionálního prostředí jako předpokladu společensky prospěšného podnikání se v české ekonomické literatuře věnuje např. Kadeřábková (2007).

1990). Podle Misesa je centrální plánovač v situaci „slepce“, který ztratil návod ke „správnému“ rozhodnutí o tom, jak využít výrobních faktorů, které ovládá tedy vlastní. Podle Misesa celá podstata argumentu proti možnosti ekonomické kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků tkví v racionálním rozhodnutí centrálního plánovače, které by mělo být vedeno peněžními podněty, aby naplnilo cíl centrálně plánovaného hospodářství.

V knize *Human Action: A Treatise on Economics* z roku 1949 Mises rozvinul vlastní aprioristický koncept neorakouské metodologie, která vychází z racionálního rozhodování každého jednotlivce. Podstatou této metodologie je racionálně jednající člověk, který volí účelově cíle a prostředky k jejich dosažení (Mises 1996, část první). Přesněji, podle Misesa každý člověk, tedy i centrální plánovač, si vědomě vybírá cíle a prostředky k jejich naplnění tak, aby dosáhl relativního zvýšení vlastního uspokojení. Podle Misesa je tedy každý a nezáleží na barvě nebo náboženství, účelově jednajícím člověkem, který zvažuje vnější podněty tak, aby svým rozhodnutím dosáhl relativního zvýšení vlastního uspokojení. Vezmeme-li tedy Misesovy metodologické principy rozhodování každého člověka a spojíme-li je s argumentem proti možnosti ekonomické kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků, pak podle Misesa každé rozhodnutí každého účelově jednajícího člověka musí být vedeno peněžními podněty, aby bylo racionální v celospolečenském slova smyslu. Jinými slovy, podle Misesa každé rozhodnutí každého účelově jednajícího člověka musí být vedeno peněžními podněty, aby vedlo k ekonomickému rozvoji a tím co nejvíce zvýšilo relativní lidské uspokojení.

Friedrich August von Hayek (1899–1992) navázal na Misesův argument proti možnosti ekonomické kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků, ale trochu jinak. Jeho argumentace se vyhrazuje proti obhájčům ekonomické kalkulace, kteří vychází z neoklasického dokonale-konkurenčního rovnovážného modelu (Lange, 1936, 1937). Hayek proto poukazuje na předpoklady neoklasického dokonale-konkurenčního rovnovážného modelu a napadá schopnost centrálního plánovače získat dostatečnou znalost k tomu, aby mohly být všechny ekonomické aktivity v komplexním ekonomickém systému společenského vlastnictví výrobních prostředků racionálně koordinovány. V proslulém článku z roku 1945 *The Use of Knowledge in Society* (Hayek, 1980d, chap. 3) argumentuje Hayek tím, že znalosti existují v rozdělené a rozprostřené formě, čímž Hayek navazuje na svůj druhý významný článek z roku 1937, *Economics and Knowledge* (Hayek, 1980a, kap. 2).

Podle Hayeka ve světě, kde jsou znalosti rozprostřeny a rozděleny, není centrální plánovač schopný centralizovat všechny relevantní informace, které jsou třeba proto, aby mohl být předem vypočítán cíl centrálně plánovaného hospodářství. Podle Hayeka je pro to důvod ten, že času a místu podmíněné informace, které se mohou z pohledu centrálně plánované agregace zdát jako nedůležité, snižují náklady výroby. Navíc jsou tyto času a místu podmíněné relevantní informace v mnoha případech tiché a nesdělitelné.

Podle Hayeka je proto rozdělená a rozprostřená znalost, která je podmíněna času a místu, racionálně koordinována jenom tehdy, pokud ji každý bere na vědomí a reaguje na podněty, které tuto znalost předpokládají. Hayek tímto vlastně tvrdí, že problém koordinace rozdělené a rozprostřené znalosti, která je podmíněna času a místu, netkví v tom, jak tuto znalost agregovat, ale v tom, jak vytvořit systém podnětů, který tuto

znalost dokáže vzít v úvahu tak, aby ji každý zahrnul do svého rozhodnutí. Tímto systémem podnětů Hayek myslí cenový mechanismus. Podle Hayeka totiž svobodná směna vytváří cenu, která bere v úvahu a aproximuje všechny relevantní informace tak, aby koordinací na základě této ceny bylo dosaženo relativního zvýšení lidského blahobytu. Proto podle Hayeka jedině cenový mechanismus dokáže zabezpečit ekonomický rozvoj, tedy relativní zvýšení lidského blahobytu.

Pokud srovnáme oba kalkulační argumenty, lze tvrdit, že jsou oba prakticky stejné,³ přinejmenším podobné. Rozdíl je pouze v tom, že Hayek klade důraz na skutečnost, že některá znalost je v realitě stěží centralizovatelná. Oba argumenty ale ve své podstatě tvrdí, že cenový mechanismus vytváří systém podnětů, díky kterému se každý rozhoduje tak, že dochází k relativnímu zvýšení lidského blahobytu neboli k ekonomickému rozvoji. Pozdější Hayekovy argumenty proti centrálnímu plánování na základě strategie „pokusu a omylu“ posunují celý příspěvek neorakouské školy k debatě o možnosti ekonomické kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků dál ke zdůvodnění významu podnikatele v ekonomickém rozvoji.

V přednášce z roku 1946 *Meaning of Competition* Hayek zdůrazňuje, že neoklasický rovnovážný dokonale-konkurenční model v sobě neobsahuje konkurenci. V neoklasické dokonale-konkurenční rovnováze musí být totiž všechny ekonomické aktivity dokonale koordinované, jinak není dosaženo efektivity. Neoklasický rovnovážný dokonale-konkurenční model tak vlastně implikuje dokonalé sladění budoucích plánů všech a toto sladění vylučuje jakýkoliv konflikt. Konkurence ale ve své podstatě představuje konflikt zájmů mezi podnikateli, kteří dosahují zisku. Proto v každém systému, který je založený na neoklasickém dokonale konkurenčním rovnovážném modelu, není konkurence (Hayek 1980b, kap. 5). Podle Hayeka ale centrálně plánovaný systém společenského vlastnictví výrobních prostředků není schopný nahradit decentralizovanou konkurenci podnikatelů, kteří objevují nové možnosti, jak snížit náklady výroby. Hayek tento závěr zdůraznil v jeho dřívějším článku z roku 1940, *Social Calculation III: The Competitive 'Solution'*.

[V systému společenského vlastnictví výrobních prostředků] vzniká problém proto, že jedna z nejdůležitějších sil, která v opravdovém konkurenčním hospodářství přináší snížení výrobních nákladů na objevitelné minimum, chybí. Jedná se o cenovou konkurenci. Na co se tím ale ponejvíc zapomíná, je metoda, díky které je nejlevnější způsob výroby objeven a bude objeven znovu. (Hayek, 1980c, p. 196)

Hayek v 'Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren' (Competition as a Discovery Procedure) z roku 1968, vysvětlil, jak je důležité konkurenční podnikatelské objevování rozprostřených a rozdělených znalostí. Hayek přesně argumentuje tím, že centrální plánovač, aby mohl efektivně koordinovat všechny ekonomické aktivity v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků, musí teď znát to, co nezná a co by mělo být objeveno v budoucnu. Problém získání všech relevantních informací ale tkví v tom, že centrální plánovač neví, co by mělo být objeveno, dokud nenechá každého v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků objevovat tím, že každému dá příležitost dosáhnout zisku. Objevování nových podnikatelských příležitostí je provázeno neočekávanými okolnostmi, kterým se podnikatelé přizpůsobují, přičemž podnikatelské rozhodování je vedeno peněžními podněty. Podle Hayeka je

3 Salerno (1993) si myslí opak.

tedy konkurence procesem, ve kterém podnikatelé vedení peněžními podněty objevují nové a neočekávané příležitosti, které vedou k ekonomickému rozvoji (Hayek, 2002).

Pokud tedy shrneme nejdůležitější příspěvky nejvýznamnějších ekonomů neorakouské školy, pochopíme, že podstatou argumentu proti možnosti ekonomické kalkulaci v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků je podnikatelské objevování nových příležitostí vedené peněžními podněty. Podle předchozího shrnutí příspěvků nejvýznamnějších ekonomů neorakouské školy totiž systém společenského vlastnictví výrobních prostředků není schopný zabezpečit ekonomický rozvoj, protože neumožňuje podnikatelské objevování nových příležitostí vedené právě peněžními podněty.

Israel M. Kirzner (1930–) později vede celou diskuzi o nemožnosti kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků podobně jako Hayek jako diskuzi proti předpokladům neoklasického dokonale-konkurenčního rovnovážného modelu (Kirzner, 1997b). Podle zastánců kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků je podnikatelská konkurence z pohledu společnosti ztrátoivá. Kirzner argumentuje tím, že i kdybychom tento argument přijali, je nutnou podmínkou pro efektní dosažení cíle centrálně plánovaného hospodářství znalost relevantních informací anebo znalost toho, kde relevantní informace získat. Pokud je tato podmínka splněna, dosažení cíle centrálně plánovaného hospodářství by pak bylo výsledkem matematického výpočtu. Kirzner ale poukazuje na to, že racionální chování podnikatele je provázáno nejistotou, ve které nejsou všechny relevantní informace známy. Proto ve světě nejistoty podnikatelé pouze matematicky nepočítají náklady, ale přizpůsobují se měnícím se tržním datům. Kirzner vysvětluje:

Jakmile je špatně rozhodnuto, většinou se nejedná o chybu ve výpočtu. Daleko častěji je špatné rozhodnutí způsobeno špatným odhadnutím situace. Jedná se daleko častěji o špatné odhadnutí situace, které bylo způsobeno přílišným optimismem v odhadu dostupnosti vzácných zdrojů a v odhadu předpokládaných výsledků anebo v přílišném pesimismu v odhadu dostupnosti vzácných zdrojů a v odhadu předpokládaných výsledků. (Kirzner 1985, s. 17).

Problém ale je, že v neoklasické dokonale-konkurenční rovnováze jsou výrobní faktory automaticky rozděleny do nejproduktivnějších výrob. Z pohledu této statické alokace zdrojů musí vlastnictví nějakého množství výrobních faktorů automaticky znamenat vlastnictví již hotové produkce. Jinými slovy, v neoklasické dokonale-konkurenční rovnováze není prostor pro podnikatele, který v realitě kombinuje a přesouvá vzácné zdroje a tím rozhoduje o jejich alokaci. Tímto argumentem Kirzner kopíruje Misesův pohled na podnikatele, což dokládá tento Misesův výrok.

Různorodé komplementární výrobní faktory nemohou být spontánně spojeny, ale musí být zkombinovány účelově jednajícím člověkem, který se snaží dosáhnout určitého cíle zvyšujícího jeho blahobyť. Tím, že je podnikání potlačeno, je také potlačena vůdčí síla celého tržního procesu. (Mises, 1996, p. 248–249)

Podle Misesa stejně jako podle Kirznera je proto rozhodnutí o tom, co by mělo být vyrobeno a jak by to mělo být vyrobeno, podnikatelským rozhodnutím. Proto i produktivní využití výrobních faktorů implikuje nutnou existenci podnikatele. Pouze podnikatelé mohou využívat vzácné zdroje tak, že jejich využití vede k ekonomickému rozvoji. To ale neznamená, že podnikatelé nedělají chyby.

V nejistotě je vždy nějaká možnost dosažení neočekávaných zisků. Tyto jsou výsledkem přílišného optimismu nebo pesimismu. Podnikatelé, kteří dělají chyby, tím ale automaticky vytvářejí prostor pro jiné podnikatele, kteří mohou tyto chyby napravit. Problém ale může nastat tehdy, pokud si položíme otázku, zda podnikatelé více nechybují, než chyby napravují? Podle Kirznera (1997a) více podnikatelů napravuje chyby, než chyby dělá, a to je také důvod, proč se trh neustále přibližuje k rovnováze. Rovnováha podle Kirznera stejně jako podle Hayeka představuje racionální koordinaci všech. Nejedná se tedy o stav, ve kterém by byla maximalizována společenská funkce blahobytu, ale jedná se o neustálý proces, ve kterém jsou všichni lépe koordinováni. Lepší koordinace všech je možné dosáhnout díky tomu, že se podnikatelé neustále učí a díky naučeným zkušenostem jsou schopni lépe předvídat plány ostatních (Kirzner, 1985, kap. 6).

Kirznerovi podnikatelé se však neučí pouze díky zkušenostem, nýbrž mají zvláštní vlastnost, kterou je podnikatelská ostražitost. Díky podnikatelské ostražitosti, jsou podnikatelé schopni objevování nových podnikatelských příležitostí. Podnikatelskou ostražitostí má Kirzner na mysli neustálou připravenost využít jakoukoliv příležitost k dosažení zisku. Jedná se o zvláštní schopnost podnikatele odhadnout budoucí tržní data a podnikatelskou připravenost rozeznat a realizovat příležitosti k dosažení zisku, které ostatní nerozeznávají. Podnikatelská ostražitost je proto zvláštní vlastností, která vede podnikatelské objevování k ekonomickému rozvoji (Kirzner, 1973; Kirzner, 1985, kap. 4). Kirzner tímto dokonale navazuje na Misesův výrok.

Vůdčí silou tržního procesu není spotřebitel nebo majitel výrobních faktorů, jakými jsou půda, kapitál nebo práce, ale je to neustále k rozvoji přispívající a spekulující podnikatel. (Mises, 1996, p. 230)

Pokud tedy shrneme tuto kapitolu, ekonomický rozvoj z pohledu nejvýznamnějších ekonomů neorakouské školy není něco, co bychom mohli systematicky plánovat, ale jedná se o proces objevování ziskových příležitostí podnikatelem, který nelze dokonale předvídat a který se dá pouze odhadovat, přičemž výsledky podnikatelského objevování mohou být dílem náhody. Nejedná se tedy o krátkodobou korekci v alokaci zdrojů, ale jedná se o dlouhodobý proces neustálého podnikatelského objevování nových možností, jak využít kombinace výrobních faktorů a technologií tak, aby podnikatelé dosáhli zisku. Proto z pohledu nejvýznamnějších ekonomů neorakouské školy je ekonomický rozvoj výsledkem procesu, který má otevřený a neznámý konec a který se děje pouze proto, že jsou podnikatelé ostražití vůči novým příležitostem, jak dosáhnout zisku. Dosažení nejvyššího ekonomického rozvoje je proto možné pouze tehdy pokud je příležitost k využití podnikatelské ostražitosti k dosažení zisku dána každému. Z toho vyplývá také hospodářsko-politické doporučení, kterým je odstranění bariér vstupu do odvětví pro každého.

3. Podnikání a ekonomický rozvoj z pohledu J. A. Schumpetera

Asi nejčastěji citovaným ekonomem, který se soustředí na roli podnikatele v ekonomickém rozvoji, je Joseph A. Schumpeter (1883–1950). Jeho práce je natolik vyčerpávající a obsahuje tolik myšlenek, že je složité jej přiřadit ke konkrétnímu ekonomickému směru. Z našeho pohledu je teorie kreativní destrukce v podnikání vhodným

propojením čistě podnikatelských teorií s teoriemi zabývajícími se ekonomickou organizací.

Schumpeter na rozdíl od neorakouské ekonomie nepopírá možnost ekonomické kalkulace ve společenském vlastnictví výrobních prostředků. Srovnává neoklasické modely s realitou, kdy nechápe rovnováhu jako racionální koordinaci rozdělené a rozprostřené znalosti, ke které se trh neustále blíží ale jako stav, který je neustále destruhován.⁴ To je hlavní rozdíl mezi Schumpeterovým přístupem a Kirznerovým přístupem.

Schumpeter správně rozeznává, že neoklasický dokonale-konkurenční rovnovážný model neodpovídá monopolní či oligopolní tržní realitě. Tento postřeh jej vede k diskusi ohledně efektivnosti reálných tržních struktur, v nichž firmy soutěží nejen cenově, ale také kvalitou produkce či lepší organizací výroby. V díle *Capitalism, Socialism and Democracy* z roku 1942 Schumpeter dodává, že rovnovážný stav převládá v jakékoli tržní struktuře, poněvadž soutěž ve své podstatě představuje nákladné vyrovnávání tržních sil původně monopolních či oligopolních tržních struktur. Neustálá soutěž je nákladná a tedy neefektivní; proto udržení *statusu quo* v monopolních a oligopolních tržních strukturách lze pokládat za cíl firmy (Schumpeter, 2004, část druhá).

Další klíčové stanovisko Schumpeterovy teorie spočívá v historickém pozorování, z něhož plyne, že různé ekonomické systémy se neustále vyvíjejí. Ekonomicky relevantní data se mění a tyto změny ovlivňují strukturu ekonomiky jako celku, stejně jako strukturu jednotlivých trhů či jednotlivých firem. Rovnovážné modely však nejsou schopny vysvětlit tyto změny. Pro Schumpetera z toho vyplývá jednoznačný závěr, že tradiční statická analýza by měla být doplněna o historický kontext. Schumpeter argumentuje tím, že ať převládá kterýkoli ekonomický systém, podléhá vždy historickému vývoji. V souladu s Marxem, Schumpeter uzavírá, že předcházející ekonomický systém založený na soukromém vlastnictví, známý jako kapitalismus, je netrvalým stádiem ve vývoji směrem k centralizovanému ekonomickému systému nebo centrálně plánované ekonomice, známé jako socialismus.

Kapitalismus je však spojován s téměř stabilním ekonomickým růstem, což vede k rostoucímu životnímu standardu těch členů společnosti, kteří se dovedou přizpůsobit. Takovýto vývoj by měl být podle Schumpetera vysvětlen teoretickým konceptem, jenž logicky není součástí neoklasické dokonale-konkurenční rovnovážné teorie.

Evoluční historický proces představuje mnoho probíhajících změn, které mají vliv na další vývoj. Lze hovořit například o změnách v množství či struktuře obyvatelstva, technologickém rozvoji, změnách v množství zdrojů nebo politických změnách, avšak podle Schumpetera pouze podnikatel může přeměnit tyto kvantitativní změny ve kvalitativní ekonomický rozvoj. Schumpeterovský proces ekonomického rozvoje spočívající v lepším uspokojování potřeb existuje pouze díky osobě podnikatele, který jej vytváří. Schumpeterův podnikatel inovuje⁵ výrobní strukturu tím, že vytváří nový produkt, inovuje výrobu vynalézáním nových metod výroby, vstupuje na nový trh, nachází nové zdroje nebo organizuje výrobu jiným způsobem (Schumpeter, 1987,

4 Ve svém dřívějším příspěvku z roku 1911 *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (Theory of economic development) píše Schumpeter o rovnováze jakožto o stavu rutinní cirkulace ekonomických aktivit (Schumpeter 1987).

5 Inovace pro Schumpetera znamená tvorbu nových kombinací výrobních faktorů.

s. 197; Schumpeter, 2004, s. 151). Tato inovativní podnikatelská aktivita způsobuje převratné změny v existující výrobní struktuře, čemuž jsou konkurující si podnikatelé nuceni se přizpůsobit. Inovace je pak imitována do té doby, dokud nevznikne nový status quo. Proto podle Schumpetera představuje ekonomický rozvoj souslednost nekonečných podnikatelských inovativních převratů.

Struktura výroby je podnikatelskou inovací destruována s cílem vytvořit novou strukturu. Na jedné straně je proces destrukce, který je nákladný, na straně druhé existuje proces tvorby implikující ekonomický rozvoj. Nákladná destrukce je přirozeně tržními strukturami považována za proces nežádoucí, neboť v něm firmy ztrácí pozici ve strategickém uspořádání tržních sil. Firmy jsou proto nuceny se bránit či předcházet destruktivním změnám, což ztěžuje podmínky pro inovace na trhu. Z tohoto důvodu je podnikatel v Schumpeterově pohledu osoba se zvláštními psychologickými vlastnostmi. Podnikatel podnikající v kapitalistickém ekonomickém systému nezískává jenom krátkodobý zisk, jakožto odměnu za inovaci, ale je zároveň motivován možnostmi získání prestiže, dosažením sebeuspokojení či realizací vlastní vize. Osobní kvality jako například smělost, vůdcovství a kreativita pomáhají podnikateli agresivně narušovat převládající struktury výrobních sil, což může způsobit recesi. Po období dosahování zisku se ekonomický organismus adaptuje na nové strukturální změny a přesouvá se na vyšší úroveň ekonomického rozvoje. To je kreativní část zmíněného procesu doprovázená prosperitou. Destruktivní část podnikání Schumpeter považuje za příčinu změn ve struktuře výroby (Schumpeter, 2004, s. 196).

4. Podnikání a ekonomický rozvoj z pohledu nové institucionální ekonomie

Abychom mohli srovnat pohled neorakouské ekonomie a nové institucionální ekonomie, musíme poté, co byl vysvětlen pohled neorakouské ekonomie, vysvětlit také pohled nové institucionální ekonomie. Nová institucionální ekonomie roli podnikatele v ekonomickém rozvoji nepodceňuje, ovšem na rozdíl od neorakouské ekonomie klade větší důraz na roli ekonomické organizace a institucionálního prostředí v ekonomickém rozvoji. To je také důvod proč nová institucionální ekonomie podnikatele přímo nevymezuje, ale implicitně navazuje na vymezení, která byla zmíněna v předchozí kapitole. Konkrétně na vymezení Friedrich August von Hayeka a Joseph A. Schumpetera. Přesto má podnikatel v nové institucionální ekonomii solidní teoretický základ.

Jeho teoretické odůvodnění vychází z vysvětlení rozdílu mezi pravděpodobností a nejistotou, které podal Frank H. Knight (1885–1975) ve své publikované verzi disertační práce *Risk, Uncertainty and Profit* z roku 1921 (Knight, 2002). Knight, student Johna Batese Clarka (1947–1938), chápe rovnováhu v dokonalé konkurenci jako stav, v němž se nenachází prostor pro ekonomický zisk. Protože dokonalá konkurence neobsahuje ekonomický zisk, musí to znamenat, že v dokonalé konkurenci neexistuje prostor pro nejistotu, ale pouze pro objektivně dané riziko. Riziko zde musí být zohledněno v nákladech výrobních faktorů, a proto musí být také objektivně dané. Knight ovšem poukazuje na fakt, že některé budoucí tržní události nemohou být objektivně předvídaný. Pokud ale není možné reálné změny v tržních datech objektivně předvídat (změny jsou náhodné nebo není známé rozdělení pravděpodobností těchto změn z důvodu obtížné klasifikace), musí nastoupit podnikatel, který subjektivně spekuluje

na budoucí vývoj tržních dat. A právě podnikatelské rozhodování v podmínkách nejistoty je zdrojem podnikatelského zisku. Ekonomický zisk je pak zbytkovou hodnotou (*residual climate*) nad objektivně danými náklady a riziky (Knight, 1942).

Langois a Cosgel (1993) argumentují tím, že na Knightovo vysvětlení nejistoty v podnikatelském rozhodování může být nahlíženo ze dvou odlišných pohledů. První představuje podnikatelskou nejistotu, která vychází z nemožnosti objektivně předvídat vývoj tržních dat (Knight, 2002, kap. 7). Druhý pohled je představován nedokonalými informacemi, které implikují problém nemožnosti uzavírat dokonalé nebo kompletní smlouvy v rámci organizace. První typ nejistoty nutí podnikatele k adaptaci na vývoj tržních dat, která může spočívat v podnikatelské strategii „pokus-omyl“. Druhý typ nejistoty neboli nedokonalá informovanost ohledně mezního produktu výrobních faktorů, které podnikatel-koordinátor najímá, nutí podnikatele odhadovat mezní produktivitu pronajímaných výrobních faktorů. Podnikatel-koordinátor odhaduje měnící se mezní produktivity výrobních faktorů a podle toho nekompletní smlouvy optimalizuje. Na základě toho podnikatel zaměstnancům zajišťuje dlouhodobé, navzájem výhodné smlouvy. Podnikatel-koordinátor je z tohoto důvodu někdy chápán jako agent vyhledávající riziko, zatímco zaměstnanci jsou k riziku averzní. Sám Knight rozlišuje zmíněné dva typy podnikatelské nejistoty takto.

...byly představeny dva typy nejistoty, které musí být zkoumány. Za prvé, od počátku musí být odhadnut konec výrobní operace. Je naprosto nemožné stanovit, kdy vstoupit do procesu výroby, jaké budou její fyzické výstupy, jaké (a) množství a jakou (b) kvalitu získáme při daných výdajích na zdroje. Za druhé, potřeby a přání, které mají být uspokojeny, mají samozřejmě v budoucnu stejný aspekt nejistoty. Výrobce potom musí odhadnout (1) budoucí poptávku, kterou se bude snažit uspokojit, a (2) budoucí výsledky jeho konání při snaze uspokojit poptávku. (Knight, 2002, s. 237–238)

Armen A. Alchian (1914–), další autor nové institucionální ekonomie zabývající se podnikáním, posouvá první typ Knightovy nejistoty dál tím, že zdůrazňuje úlohu fundamentální nejistoty v ekonomickém rozvoji. Alchian odmítá tradiční neoklasickou maximalizaci a ukazuje, že ekonomický rozvoj je výsledkem nezastavitelné evoluce ekonomického systému. V esejí *Uncertainty, Evolution, and Economic Theory* z roku 1950 zdůrazňuje určující roli institucionálního uspořádání v ekonomickém rozvoji a vysvětluje některé podnikatelské strategie adaptace (Alchian, 1950).

Podle Alchiana maximalizace zisku představuje pouze jednu možnost chování firmy, avšak v podmínkách nejistoty musí firmy vybírat z různých strategií, neboť nejistota s sebou přináší více nepředpokládaných možností. Pokud ale přijmeme předpoklad fundamentální nejistoty v ekonomickém rozvoji, mohou pak podle Alchiana neosobní tržní síly plně určovat přežití firmy nezávisle na jejím chování. Úspěch firmy se tak nemusí odvíjet od chování firmy, nýbrž od vývoje ekonomického systému. Jinými slovy, jakmile ve světě fundamentální nejistoty konkurenční filtr ex post vybírá přežívající firmy, může být přežití firmy výsledkem vývoje ekonomického systému a nikoliv výsledkem chování firmy. Protože budoucí vývoj ekonomického systému může být náhodný a není možné jej předvídat, je těžké určit důvody přežití firmy. Naprosto neinformovaná firma tímto přežívá, nikoli proto, že se adaptuje na měnící se podmínky lépe než konkurence, ale proto, že si měnící se ekonomický systém z neznámých důvodů přisvojuje chování firmy.

Alchian argumentuje, že toto nemusí nezbytně znamenat, že přežití firmy je pouze výsledkem náhody. I když firma neumí předvídat vývoj ekonomického systému, vědomě sleduje a imituje prvky společné úspěšným firmám. Je možné, že pokud všechny firmy imitují prvek spojený s úspěchem, nemusí uspět, zatímco jedna firma, která imituje jiný prvek nebo kombinuje prvek spojený s úspěchem jiným způsobem, uspěje. Toto imitativní chování není nikdy dokonalé, a proto existuje mnoho inovativních mutací. Jiná cesta k přežití firmy v neosobním konkurenčním procesu je strategie „pokus-omyl“. Ačkoli není tato metoda adaptace neproblematická (neboť firmy si nemohou být jisty budoucím úspěchem), může odpovídat vyvíjejícímu se ekonomickému systému lépe, než jiné strategie. Ovšem toto není možné ověřit, právě proto, že se podmínky ekonomického systému stále mění a nelze určit důvody úspěchu firmy. Podle Alchiana ale strategie „pokus-omyl“ směřuje k rovnováze (Alchian, 1950, s. 219). Důležitý předpoklad Alchianova vysvětlení prvního typu ekonomických problémů spojených s nejistotou (viz Knight) spočívá v tom, že firma vědomě volí strategie a inovuje.

Ronald H. Coase (1910–) staví svoji argumentaci na druhé interpretaci Knightovy nejistoty. V eseji *The Nature of the Firm* z roku 1937 vysvětluje podstatu firmy. Coase nechápe podnikatele jako osobu, která formuje konkurenční strategie a inovuje, ale především jako osobu, která koordinuje výrobní proces.

V rámci firmy jsou tyto tržní transakce eliminovány a místo komplikované tržní struktury, která zvyšuje náklady transakcí, nastupuje podnikatel-koordinátor, který výrobní proces řídí. (Coase, 1937, s. 10)

V kontextu Knightova druhého typu nejistoty Coase argumentuje následovně: pokud by existence dokonalé konkurence byla možná, nebyly by důvody pro existenci výrobních organizací, které se řídí jinými principy řízení než dokonalá konkurence. Jaké jsou tedy důvody existence výrobních organizací? Coasova odpověď je prostá: výroba v rámci dokonalé konkurence je nákladnější než uzavírání dlouhodobých smluv. „Firma tak pravděpodobně vzniká v momentu, kdy krátkodobé smluvní vztahy mezi výrobními faktory nestačí“ (Coase, 1937, s. 5). Reálné firmy jsou proto složitými strukturami dlouhodobých smluvních vztahů mezi výrobními faktory, které jsou iniciovány podnikatelem-koordinátorem.

V roce 1960, v eseji *The Problem of Social Costs*, Coase reaguje na tvrzení Alfreda Pigou, že by vláda měla danit firmy, které svojí produkcí poškozují své okolí, aniž by za toto poškození platily. Typický příklad poškozujících vlivů výrobního procesu je znečištění ovzduší, které snižuje blahobyt lidí žijících v okolí firmy a není zahrnuto do nákladů firmy. Coase tento problém tržního selhání zobecnil. Protože jsou externality jak záporné, tak i kladné (jako například technologický pokrok, který může být kopírován konkurencí bez zakalkulování nákladů inovátora), musí existovat obecné vysvětlení existence problému externalit. Coase proto tvrdí, že externality vznikají proto, že je obtížné je ocenit a směnit na trhu. Pokud by neexistovaly smluvní náklady a práva lidí žijících v okolí firmy by byla přesně definovaná a dobře vymáhána, odpovědná zisková firma by byla ochotna uhradit lidem žijícím ve svém okolí náklady spojené se škodou způsobenou poškozením. Coase vysvětluje tento problém na několika příkladech a jeho závěry jsou většinou interpretovány následovně: pokud neexistují transakční náklady a vlastnická práva jsou přesně definována a dobře vymáhána, vyjednávání mezi agenty ekonomického systému vede k internalizaci

externalit, čímž se úroveň společenského blahobytu zvyšuje. Transakčními náklady Coase míní:

Pro tržní transakci je nezbytné zjistit, s kým je nutné jednat, informovat ekonomické subjekty, že s nimi chceme jednat a za jakých podmínek, smlouvat k určité dohodě, sestavit kontrakt, zajišťovat dodržování smlouvy, atd. Tyto operace jsou často velmi nákladné, nákladné natolik, že zabraňují přílišným transakcím, které by vznikaly za podmínek, v nichž by cenový systém fungoval bez nákladů. (Coase, 1960, s. 15)

Oliver E. Williamson (1932–) přímo navazuje na Coasovu definici transakčních nákladů. V článku z roku 1971 *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations* zdůrazňuje, že transakce ve vertikálně integrované organizaci firmy mohou být stejně nákladné jako transakce na konkurenčních, horizontálně organizovaných, trzích (Williamson, 1971). Proto Williamson (1981) propojuje transakční náklady s výrobním procesem: „Transakce vzniká, když je statek či služba produkována technologicky oddělitelným rozhraním“ (Williamson, 1981, s. 552). To jinými slovy znamená, že transakční náklady, které jsou často propojeny s konkurenčním trhem, také vznikají ve vertikálně integrované organizaci firmy.

Analýza transakčních nákladů odstraňuje klasické obavy spojené s výdaji na technologie a ustáleným stavem produkce (či distribuce) tím, že zkoumá komparativní náklady plánování, adaptace a kontroly v alternativních výrobních strukturách. (Williamson, 1981, s. 552-53)

Takováto převaha transakčních nákladů na konkurenčních trzích a ve vertikálně integrovaných organizacích firmy může logicky vyústit ve dva závěry, které nám vytvářejí představu o roli transakčních nákladů v ekonomickém rozvoji. První závěr spočívá v tom, že podnikatel-koordinátor organizuje produkci firmy vertikálně z důvodu existence transakčních nákladů spojených s transakcemi na konkurenčních trzích. Druhý závěr říká, že podnikatel-koordinátor působí na konkurenčních trzích z důvodu existence transakčních nákladů spojených s vertikálně integrovanou organizací firmy. Ať ale podnikatelská kalkulace vede k transakcím na konkurenčních trzích nebo k transakcím v rámci vertikální organizace firmy, snižování transakčních nákladů vede k ekonomickému rozvoji, protože zlevňuje náklady podnikatelského rozhodování. Proto hospodářsko-politické doporučení ekonomie transakčních nákladů tkví ve snižování transakčních nákladů. Toto hospodářsko-politické doporučení je prakticky stejné jako hospodářsko-politické doporučení neorakouské ekonomie, které tkví v odstranění bariér vstupu do odvětví.

V nové institucionální ekonomii mají transakční náklady rozhodující roli v ekonomickém rozvoji. Tyto transakční náklady jsou determinovány institucemi nebo vlastnickými právy a způsobem jejich vymáhání. Douglass C. North (1920–) definuje instituce následovně:

Instituce jsou člověkem vytvořená omezení, která utváří strukturu lidských interakcí. Jsou tvořeny formálními omezeními (tj. pravidla, zákony, ústava), neformálními omezeními (tj. normy chování, zvyky, vlastními představami vystupování) a možnostmi jejich vymáhání. Dohromady tvoří strukturu podnětů v ekonomickém systému. (North, 1994, s. 360)

Podle Northa ale instituce neslouží pouze jako struktura podnětů, která podněcuje podnikatele ke konkrétním aktivitám, ale také poskytují podnikatelům zpětnou vazbu

tím, že určují, která podnikatelská aktivita je „správná“ a která „špatná“. Institucionální uspořádání tímto nutí podnikatele retrospektivně upravovat jejich subjektivní očekávání a adaptovat se na nový vývoj. Adaptivní rozhodování potom vytváří zkušenost, která zpětně determinuje očekávání podnikatelů. Na základě takto nabyté zkušenosti a upravených očekávání vytvářejí podnikatelé nové smluvní vztahy, které znovu pomáhají utvářet budoucí institucionální vývoj. Podnikatelé se učí ze zkušenosti a tento proces učení je absorbován institucionálním uspořádáním. Účelově chovající se podnikatelé v interakci s konkrétním institucionálním uspořádáním se proto podílí na procesu tvorby budoucí struktury odměn a trestů.

Institucionální uspořádání určuje, zda konkrétní podnikatelská aktivita povede k ekonomickému rozvoji nebo nikoli. Pokud například institucionální struktura poskytuje podněty, které odměňují pirátství, podnikatelé budou zakládat pirátské organizace (North, 1994, s. 361). Jinými slovy, institucionální uspořádání určuje, zda konkrétní podnikatelská aktivita bude produktivní, tedy povede k ekonomickému rozvoji nebo jestli bude neproduktivní. Neproduktivní podnikatelské rozhodování, které nevede k ekonomickému rozvoji, je v ekonomické teorii nazýváno dobýváním renty.⁶

Pokud jsou transakční náklady spojené s produktivním podnikáním příliš vysoké, nemusí být podnikatelské příležitosti odhaleny a realizovány. Snížení transakčních nákladů vede k odhalení podnikatelských příležitostí. To ale neznamená, že vysoké transakční náklady nepodněcují podnikatele k hledání cest, jak transakční náklady snížit. Leff (1964) například argumentuje tím, že formálně vytvořené byrokratické organizace mohou ztěžovat podnikatelské aktivity byrokratickými obstrukcemi. Podnikatelé, aby obešli byrokratické obstrukce, pak uplácí úředníky.⁷

Na druhou stranu, pokud jsou transakční náklady spojené s neproduktivním podnikáním příliš nízké, může to vést k prosazení neproduktivních aktivit. Pokud například výnosy z pirátství jsou vysoké nebo pokud jsou transakční náklady spojené s pirátstvím nízké, podnikatelé budou organizovat pirátské firmy. Tyto brání prohlubování dělby práce tím, že se odklání od výrobního úsilí směřovaného ke směně k výrobnímu úsilí směřovanému ke krádeži. To však neznamená, že pirátská firma není koordinovaná podnikatelem, který objevuje a inovuje organizační strukturu. Produktivní a neproduktivní podnikatelské aktivity ovlivňují budoucí vývoj institucí a mohou hluboce zakořenit v neformálním institucionálním uspořádání. Proto není možné účelově měnit institucionální strukturu za účelem rychlé změny budoucího vývoje (North, 2002, kapitola 3). Na druhou stranu, proces učení je ovlivněn účelovou podnikatelskou aktivitou založenou na objevování a inovacích.

Problém může nastat při hledání odpovědi na otázku: Jaké institucionální uspořádání je optimální? Noví institucionalisté se shodují na tom, že přesně definovaná a vymáhaná soukromá vlastnická práva. V nové institucionální ekonomii je ale struktura vlastnických práv komplikovaná a navíc jsou neformální instituce závislé na minulém

6 Rent-seeking byl poprvé vysvětlen Gordonem Tullockem v díle *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft* z roku 1967 (Tullock, 1967), ale pojem rent-seeking byl poprvé použit Anne Kruegerovou v článku *The Political Economy of the Rent-Seeking Society* z roku 1974 (Kruegerová, 1974). Pro shmutí, klasifikaci a vysvětlení problémů teorie rent-seekingu nebo lépe teorie dobývání renty viz Otáhal (2008b).

7 Pro detailní diskuzi týkající se teorie korupce ve vládní organizaci odkazujeme na příspěvek Otáhala (2007).

vývoji, proto není jednoduché vytvořit optimální institucionální uspořádání. Proto náš závěr zní následovně: Ačkoli rakouští ekonomové tvrdí, že bariéry vstupu omezují podnikatelské aktivity, a noví institucionalisté argumentují tím, že náklady podnikatelského rozhodování jsou určeny institucionálním uspořádáním, toto uspořádání je vždy výsledkem podnikatelské aktivity, neboť podnikání a institucionální uspořádání jsou propojeny.

5. Srovnání pohledu neorakouské školy a nové institucionální ekonomie

V předchozím textu jsme vysvětlili vliv podnikatele na ekonomický rozvoj z pohledu neorakouského a z pohledu nové institucionální ekonomie. V této kapitole tyto dva přístupy porovnáme a ukážeme, že pro neorakouskou i novou institucionální ekonomii jsou jak podnikatel, tak institucionální prostředí klíčové pro vysvětlení ekonomického rozvoje, přičemž v nové institucionální ekonomii je význam podnikatele nadřazen institucionálnímu prostředí, pokud bereme v úvahu institucionální změnu.

Oba dva přístupy kritizují neoklasický dokonale konkurenční náhled na trh. Zdůrazňují neschopnost neoklasické ekonomie vysvětlit nedokonalou konkurenci. Rovnováha je neoklasickou ekonomikou vysvětlována jako dokonalé sladění všech zájmů, což implikuje vyloučení podnikatelské konkurence. Existence podnikatele, stejně jako instituce soukromého vlastnictví, je však nutná pro vysvětlení ekonomického rozvoje. Podnikatel totiž motivován peněžními podněty objevuje nové ziskové příležitosti, které vedou k ekonomickému rozvoji. Systém nepřipouštějící podnikatelskou aktivitu tak nemůže vysvětlit ekonomický rozvoj. Na tomto tvrzení se shodují ekonomové obou směrů, zejména potom Hayek, Mises, Kirzner jako zastánci neorakouského přístupu a Knight jako představitel přístupu nové institucionální ekonomie.

Tato argumentace je na první pohled patrná z přístupu neorakouské ekonomie, zejména v dílech Misesa, Hayeka nebo Kirznera, který prakticky staví veškerou svoji diskuzi na osobě podnikatele. Ten pod vidinou zisku objevuje nové ziskové příležitosti a tím přispívá k ekonomickému rozvoji. Důležitost podnikatele však nepopírá ani nová institucionální ekonomie, která staví svoji argumentaci zejména na druhé následně zmíněné kritice neoklasické ekonomie.

Druhým argumentem zastánců neorakouské (Kirzner) a nové institucionální ekonomie (Knight) proti neoklasickému náhledu na trh je fundamentální nejistota, která panuje v reálné ekonomice a brání optimalizaci, na níž je neoklasický dokonale konkurenční model založen. Podnikatel díky nejistotě není schopen pouze matematicky vypočítat optimální rozhodnutí, ale musí se přizpůsobovat prostředí, jehož budoucí vývoj je nejistý. Nejistý vývoj institucionálního prostředí tak ovlivňuje podnikatelské rozhodování. Tato fáze argumentace poukazuje na význam podnikatele pro novou institucionální ekonomii. Ovšem význam podnikatele v nové institucionální ekonomii bývá zastíněn institucionálním prostředím (např. Baumol, 1990).

North, Wallis a Weingast (2009) prezentují koncept, který vysvětluje popsany historický vývoj několika vybraných společností. Jejich koncept je založen na klasifikaci společenských řádů, které představují buď hierarchickou společnost (natural order) nebo společnost s otevřeným přístupem (open-access order). Zatímco hierarchická společnost je postavena takovým způsobem, že podněcuje k dobývání renty, otevřená společnost podněcuje k podnikatelskému objevování ziskových příležitostí.

Proto je otevřená společnost ekonomicky úspěšnější než hierarchická společnost. Problém hierarchické společnosti je ale její transformace na otevřenou společnost. Protože je hierarchická společnost založena na osobních vztazích mezi elitami, které alokují privilegia tak, aby maximalizovali daňové výnosy, není transformace z hierarchické společnosti na společnost s otevřeným přístupem jednoduchá. Elity, které maximalizují daňové výnosy z poskytovaných privilegií, nemají zájem na otevření přístupu k daňovým výnosům, a proto se snaží udržovat status quo.

North, Wallis a Weingast (2009) ovšem otázkou transformace hierarchické společnosti na společnost s otevřeným přístupem nenechávají stranou. Zabývají se problémem, jak rozbít osobní vztahy společenských elit, které vytvářejí bariéry vstupu. A odpovídají si tím způsobem, že zdůrazňují význam podnikatele tak, jak byl vysvětlen Josephem Aloisem Schumpeterem. Podle Northa, Wallise a Weingasta pouze podnikatel, který svým kreativně destruktivním chováním dokáže rozbít stávající politické struktury a vytvořit nové neosobní vztahy mezi politickými elitami, je schopen podnítit institucionální změnu směrem k institucionálnímu uspořádání, které odměňuje společensky prospěšné podnikání. North, Wallis a Weingast k tomuto dodávají toto:

V šumpeteriánském pohledu, političtí podnikatelé vytvářejí nové organizace, aby získaly nové renty. Tímto ale redukuje stávající renty a zároveň zamezují tomu, aby byly nové renty vytvořeny. (North, Wallis a Weingast, 2009, s. 24)

Z citace je patrné, že politický podnikatel má v nové institucionální ekonomii zásadní význam neboť se svojí kreativně destruktivní aktivitou podílí na změně a tvorbě institucionálního prostředí, které podněcuje k podnikatelskému objevování ziskových příležitostí a tím k ekonomickému rozvoji. Tato část v neorakouském přístupu chybí. Přesněji řečeno není vysvětlena, přesto je ale neorakouským přístupem implikována.

V rámci obou přístupů podnikatel reaguje na fundamentální nejistotu spekulací o vývoji trhu nebo o vývoji institucionálního prostředí (Kirzner, Knight, Alchian). Zde se proto ukazuje, že i pro neorakouské představitele je institucionální rámec a jeho nastavení velmi významné. Podnikatel v nejistém prostředí činí svá rozhodnutí, která mohou být správná, ale i chybná. Chybným rozhodnutím vytváří prostor pro další podnikatele, kteří hledají možnosti, jak chyby napravit. Tyto chyby jsou ale dané fundamentální nejistotou, ne špatnou kalkulací podnikatele. Ta vyplývá z nejistého vývoje trhu nebo také z nejistého vývoje institucionálního prostředí. Proto se podnikatelé napravující chybná rozhodnutí nutně musí přizpůsobovat institucionálnímu prostředí, které správná a chybná rozhodnutí určuje. Zde je tedy patrné, že neorakouští ekonomové nepodceňují úlohu institucionálního prostředí a tuto problematiku integrují do svého přístupu.

Nová institucionální ekonomie navazuje na toto pojetí tím, že vysvětluje endogenní tvorbu a změnu institucionálního prostředí podnikatelem, v níž nelze popřít důležitost a zejména provázanost institucionálního rámce a podnikatele. Tento přístup je v nové institucionální ekonomii nazýván naivní teorií vlastnických práv (Demsetz, 1967; Alchian a Demsetz, 1973). Podnikatel zde upravuje institucionální prostředí tak, aby dosáhl zisku. Nová institucionální ekonomie (např. Williamson) zde navíc navazuje tím, že zdůrazňuje význam podnikatele-koordinátora, který odhaduje mezní produktivity výrobních faktorů a budoucí poptávku. Na základě těchto odhadů podnikatel koordinuje výrobu a vytváří nové smlouvy, čímž mění institucionální prostředí

a podněcuje ekonomický rozvoj. Tuto aktivitu může omezovat existence transakčních nákladů a v konečném důsledku může některým podnikatelským aktivitám a s tím souvisejícím ekonomickým rozvojem úplně zabránit. Následné doporučení z pohledu nové institucionální ekonomie je snižování organizačních (transakčních) nákladů za účelem podpoření ekonomického rozvoje.

Tím se dostáváme i k závěrům neorakouské ekonomie, která tvrdí, že ekonomický rozvoj je dán podnikatelem, který se neustále učí, napravuje chyby, hledá nové příležitosti a inovuje na základě peněžních podnětů. Proto maximálního ekonomického rozvoje je možné dosáhnout, pokud dáme možnost zisku, tj. podnětu k objevování, všem. To je možné tehdy, odstraníme-li bariéry vstupu na trhu. Za bariéry vstupu lze považovat vysoké transakční náklady, a proto závěry neorakouské a nové institucionální ekonomie lze považovat za závěry, které jsou v jedné linii.

V případě vysokých transakčních nákladů, jež jsou dané institucionálním prostředím, je potom opět na podnikateli, aby se takovému prostředí přizpůsobil, hledal nové způsoby výroby a její koordinace, což znovu může vést k ekonomickému rozvoji. Zároveň tím, že se podnikatel přizpůsobuje, vytváří nové smlouvy, ovlivňuje budoucí institucionální uspořádání a tím i ekonomický rozvoj. Čímž se znovu dostáváme k výše zmíněné endogenní tvorbě a změně institucionálního prostředí, která je podněcována podnikatelem.

6. Závěr

Cílem tohoto příspěvku bylo nalezení logických souvislostí a rozdílů mezi neorakouským a novoinstitucionálním vysvětlením role podnikatele v ekonomickém rozvoji. Docházíme k závěru, že oba směry si jsou značně podobné s menšími odlišnostmi s tím, že význam podnikatele v ekonomickém rozvoji je z pohledu nové institucionální ekonomie nadřazený významu institucionálnímu uspořádání pokud bereme v úvahu institucionální změnu.

Rakouští ekonomové zdůrazňují účelově jednající podnikatele, kteří objevují nové příležitosti. Podnikatelské rozhodování je založeno na peněžní kalkulaci. Pohled nové institucionální ekonomie naopak vyzdvihuje více deterministické podnikatelské rozhodování motivované přežitím ve vyvíjejícím se institucionálním prostředí. Neorakouský podnikatel není deterministický, vytváří budoucnost. Naopak pojetí nové institucionální ekonomie podnikatele zdůrazňuje přizpůsobení se evoluci. Rakušané argumentují proti bariérám vstupu, které brzdí podnikatelské rozhodování. Přístup nové institucionální ekonomie zdůrazňuje roli transakčních nákladů, které ovlivňují podnikatelskou kalkulaci. Snižování transakčních nákladů může být interpretováno jako odstranění bariér vstupu do odvětví.

Oba dva přístupy oponují neoklasickému dokonale-konkurenčnímu statickému náhledu na trh. Nejistá budoucnost je společným předpokladem. Ačkoli jsou neorakouští ekonomové více zaměřeni na roli sebevědomého podnikatele a autoři nové institucionální ekonomie na institucionální rámec, oba přístupy musí být provázané, neboť aktivita podnikatele je klíčovou podmínkou ekonomického rozvoje, protože endogenně tvoří a mění institucionální uspořádání, které určuje a vytváří podněty k produktivnímu podnikání.

Literatura

- ALCHIAN, A. A. 1950. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy*. 1950, Vol. 58, No. 3, pp. 211–221.
- ALCHIAN, A. A., DEMSETZ, H. 1973. The Property Right Paradigm. *Journal of Economic History*. 1973, Vol. 33, No. 1, pp. 16–27.
- BAUMOL, W. J. 1990. Entrepreneurship, Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*. 1990, Vol. 98, No. 1, pp. 893–921.
- BOETTKE, P., COYNE, CH. 2003. Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? *Advances in Austrian Economics*. 2003, Vol. 6, pp. 67–88.
- CHALUPNÍČEK, P. 2008. Altruismus a sociální podnikatelství – Příspěvek k teorii netržních organizací. *Politická ekonomie*. 2008, Vol. 56, No. 5, pp. 643–655.
- COASE, R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937, Vol. 4, No. 16, pp. 386–405.
- COASE, R. H. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 1960, Vol. 3, No. October, pp. 1–44.
- DEMSETZ, H. 1967. Toward a Theory of Property Rights. *American Economic Review*. 1967, Vol. 57, No. 2, pp. 347–359.
- HAYEK, F. A. v. 2002. Competition as a Discovery Procedure. *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2002, Vol. 5, No. 3, pp. 9–23.
- HAYEK, F. A. v. 1980a. Economics and Knowledge. In HAYEK, F. A. v. (ed.). *Individualism and Economic Order*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1980. ISBN 0226320936
- HAYEK, F. A. v. 1980b. The Meaning of Competition. In HAYEK, F. A. v. (ed.). *Individualism and Economic Order*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1980. ISBN 0226320936.
- HAYEK, F. A. v. 1980c. Socialist Calculation III: The Competitive Solution. In HAYEK, F. A. v. (ed.). *Individualism and Economic Order*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1980. ISBN 0226320936
- HAYEK, F. A. v. 1980d. The Use of Knowledge in Society. In HAYEK, F. A. v. (ed.). *Individualism and Economic Order*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1980. ISBN 0226320936.
- KADERÁBKOVÁ, A. 2007. Podmínky podnikání v České republice při hodnocení institucionální kvality. *Politická ekonomie*. 2007, Vol. 55, No. 2, pp. 164–182.
- KIRZNER, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1973. ASIN B001DDI9CO.
- KIRZNER, I. M. 1985. *Discovery and Capitalist Process*. London; Chicago: The University of Chicago Press, 1985. ISBN 244386611.
- KIRZNER, I. M. 1988. The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians. *Review of Austrian Economics*. Vol. 2, No. 1, pp. 1–18.
- KIRZNER, I. M. 1997a. How Markets Work: Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery [IEA Hobart Paper No. 133]. The Institute of Economic Affairs, 1997. ISBN 0255364040.
- KIRZNER, I. M. 1997b. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*. 1997, Vol. 35, No. 1, pp. 60–85.
- KNIGHT, F. H. 1942. Profit and Entrepreneurial Functions. *Journal of Economic History*. 1942, Vol. 2 (Supplement: The Tasks of Economic History), pp. 126–132.
- KNIGHT, F. H. 2002. *Risk, Uncertainty and Profit*. Washington, DC: Beardbooks, 2002. ISBN 1587981262.
- KRUEGER, A. 1974. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*. 1974, Vol. 64, No. 3, pp. 291–303.
- LANGE, O. 1936. On the Economic Theory of Socialism: Part One. *Review of Economic Studies*. 1936, Vol. 4, No. 1, pp. 53–71.
- LANGE, O. 1937. On the Economic Theory of Socialism: Part Two. *Review of Economic Studies*. 1937, Vol. 4, No. 1, pp. 123–142.

- LANGLOIS, R. N., COSGEL, M. M. 1993. Frank Knight on Risk, Uncertainty, and the Firm. *Economic Inquiry*. 1993, Vol. 1, No. 3, pp. 456–465.
- LEFF, N. H. 1964. Economic Development through Bureaucratic Corruption. *American Behavioral Scientist*. 1964, Vol. 8, No. 3, pp. 8–14.
- LEFF, N. H. 1979. Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited Through Bureaucratic Corruption. *American Behavioral Scientist*. 1979, Vol. 8, No. 3, pp. 8–14.
- MISES, L. v. 1990. *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. In HAYEK F.A. v. (ed.). *Collective Economic Planning*, Clifton, NJ: Kelley Publishing, pp. 87–130. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1990.
- MISES, L. v. 1996. *Human Action: a Treatise on Economics*. 4th edition, San Francisco, CA: Foundation for Economic Education, Inc., 1996. ISBN 0-930073-18-5.
- NORTH, D. C. 1994. Economic Performance Through Time. *American Economic Review*. 1994, Vol. 84, No. 3, pp. 359–368.
- NORTH, D. C. 2002. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 2002. ISBN 0521397340.
- NORTH, D. C., WALLIS, J. J., WEINGAST, B. 2009. *Violence and Social Order: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge, New York, Melbourne, Madrid, Cape Town, Singapore, São Paulo: Cambridge University Press, 2009.
- OTÁHAL, T. 2007. Why is Corruption a Problem of the State. *Prague Economic Papers*. 2007, Vol. 16, No. 2, pp. 165–179.
- OTÁHAL, T. 2008a. Teorie podnikatelského objevení. *Politická ekonomie*. 2008, Vol. 56, No. 5, pp. 669–683.
- OTÁHAL, T. 2008b. Na obranu dobývání renty. *Ekonomický časopis /Journal of Economics*. 2008, Vol. 56, No. 10, pp. 1019–1032.
- ŘÍKOVSKÝ, M. 2004. Podnikatelství a konkurenční tržní proces v rakouské škole a díle J. A. Schumpetera. *Politická ekonomie*. 2004, Vol. 52, No. 2, pp. 221–245.
- SALERNO, J. 1993. Mises and Hayek Dehomogenized. *Review of Austrian Economics*. 1993, Vol. 6, No. 2, pp. 113–146.
- SCHUMPETER, J. A. 1987. *Teória hospodárskeho vývoja: Analýza podnikateľského zisku, kapitálu, úveru, úroku a kapitalistického cyklu (The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle)*. Bratislava: Pravda, 1987.
- SCHUMPETER, J. A. 2004. *Kapitalismus, Socialismus a Demokracie (Capitalism, Socialism & Democracy)*. 1. vyd. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2004. ISBN 80-7325-044-6.
- TULLOCK, G. 1967. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft. *Western Economic Journal*. 1967, Vol. 5, No. 3, pp. 224–232.
- WILLIAMSON, O. E. 1971. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *American Economic Review*. 1971, Vol. 61, pp. 112–123.
- WILLIAMSON, O. E. 1981. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*. 1981, Vol. 87, No. 3, pp. 548–577.

ENTREPRENEURSHIP AND ECONOMIC DEVELOPMENT: WHAT IS THE DIFFERENCE BETWEEN AUSTRIAN AND NEW INSTITUTIONAL APPROACHES?

Ladislava Grochová, Department of Economics, Faculty of Business and Economics, Mendel University in Brno, Zemědělská 1, CZ – 613 00, Brno (ladislava.grochova@mendelu.cz); **Tomáš Otáhal**, Department of Economics, NEWTON College, a.s., tř. Generála Píky 7, CZ – 613 00, Brno (tomas.otahal@newtoncollege.cz); PEF MENDELU v Brně, Zemědělská 1, CZ – 613 00 Brno.

Abstract

What is the role of entrepreneurship in economic development from the perspective of neo-Austrian and new institutional economics and what is the difference between these approaches? Neo-Austrian economists claim that economic development is caused by entrepreneurial discovery. New institutional economists argue that structure of incentives determined by the institutional environment provides a guideline for entrepreneurial decision-making. Hence, an institutional environment that rewards rent-seeking does not provide opportunities for economic development. In this paper we offer a comparison of these approaches to show that both entrepreneurial discovery and institutional environment are closely related. Moreover, with the comparison we demonstrate that entrepreneurial decision-making plays more important role in economic development when an institutional change is taken into account.

Keywords

Economic development, entrepreneurship, neo-Austrian economics, new institutional economics

JEL Classification

B25, D8, L26, O1