TEORIE PODNIKATELSKÉHO OBJEVOVÁNÍ

Tomáš Otáhal, NEWTON College, a.s., Brno*

Úvod

Je téměř udivující, s jakou frekvencí se po nástupu rozsáhlejších transformačních reforem nastoupivších po roce 1989 začalo v českých médiích objevovat slovo podnikatel. S pokračujícími transformačními kroky, jakými byla liberalizace, privatizace nebo změna právního rámce, se postupem doby stalo podnikání významným fenoménem české společnosti. Převrat reálného socialismu pod vládou jedné strany na demokratický pluralitní systém více stran, jenž měl zabezpečit větší občanskou svobodu a zodpovědnost obyvatelstva České republiky, s sebou nesl také slib svobody a rizika podnikání.

Význam podnikatele byl však v posledních několika letech často přeručován a haněn. Korupční skandály, privatizační problémy, ale také pozůstatky opovrhování obchodu pro zisk, byly možnými důvody. Avšak stejně jako může být udivující, jak často byl podnikatel v dobách nově vznikajících trhů v médiích zmiňován, tak také může být pozoruhodné, jak málo prostoru bylo a mnohdy stále je podnikateli věnováno v odborné ekonomické literatuře. Jako by se podnikatel, který v ekonomické teorii má své nezastupitelné místo už od doby ekonomů formátu Jean-Baptiste Saye (1767–1832) nebo Richarda Cantillon (1680–1734), z moderních matematizovaných modelových výkladů vytratil.

Cílem tohoto textu je představit relativně novou teorii podnikatelského objevování Israela M. Kirznera (1930) jako doplněk nebo alternativu teorie rovnováhy a zároveň tak poukázat na význam podnikatelské funkce na reálném trhu. Dle mého názoru, nejvhodnější cesta jak porozumět teorii, začíná u kořenů teorie samotné. Proto v první kapitole vysvětlím podnikatelské objevování z pohledu teorie lidského jednání (human action) Ludwiga von Misesa (1881–1973). Dále, ve druhé kapitole bude vysvětleno podnikatelské objevování v kontextu teorie rozptýlených, nesdělitelných a necentralizovatelných informací Fridricha Augusta von Hayeka (1889–1992). Třetí kapitola vysvětluje podnikatele jako doplněk teorií hlavního proudu pomocí analýzy čistého podnikatelského zisku a prezentuje strukturu argumentace ve prospěch podnikatelského objevování. Čtvrtá kapitola je věnována argumentům proti teoriím rovnováhy a konkurenčnímu procesu vysvětleném na příkladu argumentů proti socialistické kalkulaci a proti monopolu v teoriích rovnováhy. Závěrečná kapitola rekapituluje a hodnotí.

* Text vznikl za podpory projektu FRVŠ, 824/2007

Za inspiraci a cenné komentáře k první verzi textu děkuji Michalu Kvasničkovi a za podporu v práci patří mé díky Kamilu Fuchsovi. Za připomínky k poslední verzi děkuji Josefu Menšíkovi a za poskytnutí důležité literatury a teoretického zázemí velice děkuji členům Liberálního institutu.

1. Lidské jednání a podnikatel

Israel M. Kirzner je profesorem ekonomie na New York University. Doktorát získal u Ludwiga von Misesa, jenž v New Yorku dlouho působil. Kirzner navázal na Misesovo dílo, které mu bylo stejně jako dalším generacím rakouské školy velkou inspirací.

Teorie podnikatelského objevování je z velké části založena na Misesem zdůrazňovaném dynamickém spekulativním chování jednotlivců zasazeném do světa nejistoty. Proto v příštích podkapitolách shrnu Misesovu představu podnikatelské aktivity v kontextu lidského jednání. Mises význam podnikatelské funkce nepodceňoval, nicméně jeho představa je poněkud odlišnější od představy Kirznerovy. Proto zde bude tento rozdíl vysvětlen.

1.1 Jednání podnikatele

Když Mises oponoval zastáncům centrálně plánovaných ekonomických systémů, byl si dobře vědom účelného jednání jednotlivců. Centrální plánovač, který nerozděluje výrobní prostředky do alternativních výrob podle jejich relativní vzácnosti vyjádřené tržní cenou, se není schopen rozhodovat tak, že zajistí jejich využití v nejprínosnějších výroбах (Mises, 1990; Kirzner, 2000c). Racionalita volby není v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků zřejmá, nebo základní kritérium, jímž je zisk, podle kterého má být volba učiněna, postrádá svůj význam, pokud cenová tvorba není opřena o vlastnická rozhodnutí všech aktérů trhu. Individuální volba je výchozím bodem Misesova argumentu, stejně jako dalších.

To, co později Mises nazval lidským jednáním (Mises, 1990, část první), ve své podstatě vyjadřuje stejnou účelovou volbu jednotlivce podmíněnou individuálním cílem, který svým jednáním v čase sleduje každý jednatel. Pouze jednatel je schopný stanovovat si vědomě vlastní cíle. Tento výchozí bod tvoří jádro Misesovy teoretické argumentace, včetně vysvětlení podstaty kapitálu nebo čistě úrokové míry.

Jakým způsobem si subjekt vytýčuje cíle, není podle Misesa problémem ekonomickým, nýbrž psychologickým. Člověk ale činí rozhodnutí, čímž projevuje vlastní subjektivní úmysly, jinak také vnitřní logiku své mysli. Toto širší pojetí racionálního jednání jednotlivců je podle Misesa předmětem zkoumání ekonomie. Racionalita člověka je ovlivněna individuálním vnímáním reálného světa, kde člověk nedisponuje kompletními informacemi, nemá ani komplexní představu o stavu všech reálných veličin, jimiž je obklopen a hlavně si nemůže být plně jistý jejich budoucím vývojem. Proto zde hraje významnou úlohu radikální nejistota ovlivňující každé lidské rozhodnutí. Kdyby si byl člověk jistý budoucností, nemělo by jednání smysl, nebo by nebylo možno budoucnost ovlivnit.

Každý jedinec, jenž vystupuje na trhu, musí proto vždy alespoň minimálně předvídat bezprostřední budoucí vývoj společenské reality a podle toho také cíleně jednat. Rozhodování jednotlivců o jejich budoucím jednání ve společnosti je tedy pokaždé tržní spekulací motivovanou individuálními záměry, proto také každá taková subjektivní rozhodnutí jsou vlastně podnikatelská rozhodnutí. Nebo naopak, každý rozhodující se subjekt nucený předvídat vývoj nejisté budoucnosti na trhu (spekulovat) je vlastně podnikatelem. „V jakékoliv reálné a živé ekonomice je každý její aktér vždycky podnikatelem“ (Mises, 1990, s. 253).

1.2 Kirznerův podnikatel

Naopak podnikatel podle I. M. Kirznera je alespoň zčásti výjimečná osoba¹ disponující určitými povahovými, intelektuálními, smyslovými rysy. Podnikatelská ostražitost (entrepreneur alertness) podle Kirznera znamená stálou připravenost zareagovat na tržní změny a s tím jsou nutně spojeny schopnosti dobré orientace v informacích, umění informace zpracovávat a vybírat ty podstatné pro budoucí vývoj trhu, ale hlavně schopnost prohlédnout budoucnost.

Když už podnikatel má schopnost identifikace znaků vývoje reality, využívá ji k dosažení čistého podnikatelského zisku. Odvahou, chutí riskovat, zkušenostmi a instinktem provázená spekulace dopomáhá podnikateli k dosažení takového zisku (Kirzner, 1999). Podnikatel hledá chyby v tržním mechanismu a provádí arbitráž. Podnikatel spekuluje do budoucna, což znamená arbitráž v delším časovém horizontu. Podnikatel také hledá nové technologické možnosti, inovuje výrobní proces vedoucí k dlouhodobému hospodářskému růstu. Podnikatel využívá podnikatelskou ostražitost k objevení možností k využití vzácných zdrojů, o nichž doposud nikdo nevěděl, a to jakýmkoliv způsobem. Z toho vyplývá, že je podnikatel strůjce společenské prosperity; je to osoba se schopnostmi, pomocí nichž dokáže posunout hranice chybně vnímané reality; dokáže objevit to, co „průměrný“ tržní subjekt nevnímá a vede společnost kupředu.²

Výjimečnost podnikatele však v žádném případě neznamená, že nemůže být podnikatel skryt v každém jednotlivci, nebo spekulativní jednání je u Kirznera nahrazeno podnikatelským prvkem v rozhodování (Kirzner, 1985, s. 41). Každé rozhodnutí s sebou nese spekulativní složku v procesu rozhodování, čímž Kirzner transformuje Misesovu definici: „Podnikatel je jediná osoba vztahu ke změnám v tržních datech.“ (Mises, 1996, s. 254) na podnikatelskou složku³ každého rozhodnutí a nepopírá potenciálního podnikatele v žádném člověku vystupujícím na trhu.

2. Rozptýlené, nesdělitelné, necentralizovatelné informace a podnikatel

Jestliže L. v. Mises inspiroval I. M. Kirznera cílevědomým spekulativním jednáním jednotlivců, tak F. A. Hayek poskytl Kirznerovi prostředí, do kterého bylo jednání podnikatele zasazeno. Detailnímu popisu reality obklopující každé podnikatelské rozhodnutí věnuje I. M. Kirzner značnou pozornost.

V podkapitole rozkryji Kirznerovy teoretické inspirace z Hayekova díla tak, že nejdříve vysvětlím Hayekem zdůrazňovaný význam informací a jejich vztah

1 Na což vlastně poukazuje každá hlubší analýza podnikatele. Kdyby nebylo na osobě podnikatele nic výjimečného, pravděpodobně by nestál za rozsáhlejší elaborát. Joseph Alois Schumpeter například vyzdvihuje u podnikatele jeho vůli po vítězství, snahu bojovat. Schumpeterův podnikatel má radost z tvoření, má radost, když se mu podaří věci realizovat nebo má radost, když může uplatnit svoji energii nebo svého génia a vést společnost kupředu (Kirzner, 1999; Říkovský, 2004, s. 236).

2 S využitím slovníku teorií hlavního proudu je podnikatel původcem endogenního ekonomického růstu.

3 K přesné argumentaci Kirznerova podnikatelského rozhodování se dostaneme později.

k podnikatelské aktivitě; dále ukáží, že informace jsou zdrojem konkurenční výhody a že podnikatel je ve své podstatě zosobněním koordinace rozptýlených, nesdílitelných a necentralizovatelných znalostí.

2.1 Informovaný podnikatel

Kirzner tím, že tvrdí: „Model, který má dokonalou informovanost ve svých předpokladech, je nutně modelem již dosažené rovnováhy,“ (Kirzner, 1998, s. 27) navazuje na Hayekovu kritiku teorií equilibria. Podle Hayeka se jedná o tautologii, nebo dokonalá informovanost musí být charakteristickou vlastností optima (Hayek, 1980, s. 34–35).

Kirznerův podnikatel nachází prostor pro jednání jenom v podmínkách nedokonalých informací. Reálný trh nedokonalých informací je schopen dosahovat rovnováhy, pokud podnikatel zprostředkuje nápravu neefektivní alokace zdrojů způsobenou nedostatečnou informovaností tržních subjektů, jejichž plány jsou prostřednictvím podnikatelského objevování sladovány. Podnikatel tímto uplatňuje informační výhodu, díky které realizuje čistý podnikatelský zisk (pure entrepreneurial profit). Objevení podnikatelské příležitosti znamená v Hayekově kontextu nabytí dosud neobjevené znalosti (knowledge). Konkurenční výhoda podnikatele proto spočívá ve schopnosti odhalovat příležitosti neboli zpracovávat a kumulovat relevantní informace.

Příkladem je podnikatelem realizovaná arbitráž, kde zdroj čistého podnikatelského zisku není odvozen od produktu výrobních prostředků, ale znalosti existence poptávky a znalosti existence nabídky. Podnikatel zprostředkovává setkání poptávky s nabídkou a ziskem je mu rozdíl mezi cenou vyslovující přání poptávky a cenou vyjadřující dostupnost nabízeného statku (Kirzner, 2000a). Stejně funguje objevování inovačních možností výrobního procesu, kde tvoří podnikatelskou výhodu objevování – znalost specifického, nikomu dosud známého výrobního plánu.

Hayek vyzdvihuje skutečnost, že relevantní informace existují v rozptýleném stavu (Hayek, 1980, kapitola 3), čímž poukazuje na specifickou informaci. Specifická ve smyslu praktického využití informací v realizaci podnikatelských plánů. Jednotlivci pohybující se na určitém místě a v určitém čase pozorují okolí a nabývají specifických informací právě tím, že sledují své individuální cíle. Na základě takto nabytých informací také upravují svoje plány, aby minimalizovali náklady obětované příležitosti a aby maximalizovali mezní užitek. Podnikatelé sledováním vlastních cílů vykazují předpokládanou tendenci všimnout si informací, které jim umožní plány nejlépe realizovat (Kirzner, 1985, kapitola 2; White, 2003, s. 25).

Jakmile nastane situace, kdy subjekt objeví příležitost k úspěšnější realizaci svého plánu využitím určité informace (kterou může být například informace o možnosti kooperace s jiným subjektem), nebude se pravděpodobně takové kooperaci vyhýbat. Stejně tak se nebude vyhýbat využití vzácného zdroje, jehož dispozici objevil. Sledováním podobných cílů a jejich opakovanou realizací podnikatelé nabývají větších znalostí. Tento proces, jenž vede k neustálému zdokonalování znalostí, je zdrojem tendence trhu k utváření rovnováhy. Proces učení (learning process) (Kirzner, 1997, 2000a) znamená kontinuální zpracovávání informací a jejich

přeměnu na znalosti využívané v jednání, které v sobě zahrnuje rozhodování na základě minulých zkušeností nebo lépe minulých poučení promítaných do očekávaných budoucích událostí.

2.2 Koordinace rozptýlených znalostí

Sladování individuálních plánů není možné bez komunikace; k tomu aby spolu lidé mohli ideálně komunikovat, musí také najít společný jazyk. Jak je ale možné artikulovat osobní, nesdělitelné a necentralizovatelné informace?

Na trhu není nutné vysvětlovat všechny faktory ovlivňující volby postupů racionální realizace individuálních plánů, pokud jsou vloženy do vědomí všech způsobem, jenž má nepochybný vliv na rozhodování jednotlivců. Přesně k takovému účelu slouží cena. Cena je zastřešující informací, pomocí které tržní subjekty artikulují relevantní informace vzdálené jiným tržním subjektům. Cena funguje jako komunikační prostředek, k němuž všechny tržní subjekty mohou zaujmout jednoznačný postoj tím, že jí přiřazují subjektivní hodnocení. Nemusí hodnotit všechny informace, které jsou v ceně obsažené, ale pouze hodnotí svůj subjektivní postoj vůči pochopitelnému cenovému vyjádření. Lidé zvažují osobní relevantní informace, aniž by potřebovali znát kvantum jiných důležitých, ale jim vzdálených informací. Na tvorbu individuálních plánů mají vliv okolnosti, o kterých někteří jednotlivci nejenom že netuší, ale nemusí je ani chápat. Stejně tak individuální plánování má vliv na aproximační cenovou tvorbu, aniž by ostatní museli chápat okolnosti tvorby určitého individuálního plánu. Cena tak plní funkci nositele informací (Hayek, 1980, s. 84–85).

Podnikatelé jsou schopni rozpoznat cenové výkyvy a nerovnováhy a odstraňovat je. Cenové diskrepance jsou podnikatelům zdrojem ziskových příležitostí. Neustálé tržní změny se odrážejí v informacích ovlivňujících cenovou tvorbu a proto podnikatelská aktivita – podnikatelské objevování (entrepreneurial discovery) je také neustálým procesem vyhledávání nekonečného množství nerovnovážných situací, z jejichž objevení plyne podnikatelům čistý zisk. Cena tak plní motivační funkci.⁴

3. Rovnováha, podnikatelské objevování a struktura argumentace

Teorie podnikatelského objevování v jistém ohledu působí jako příspěvek k teoriím hlavního proudu. Vychází z kritiky modelů rovnováhy a rozšiřuje je o prvek nejistoty. Implicitně v sobě zahrnuje konstrukt rovnováhy a vysvětluje, jakým způsobem je rovnováha dosahována.

V následujících podkapitolách vysvětlím nadstavbu teorie podnikatelského objevování k teoriím hlavního proudu a objasním strukturu Kirznerovi argumentace v jeho prospěch. Nadstavbou je zde míněno to, čím teorie podnikatelského objevování navazuje na teorii hlavního proudu a to je předpoklad všeobecné cenové rovnováhy, které je dosahováno díky podnikatelské aktivitě. Struktura argumentace dále odhaluje

4 K funkcím ceny a jejich neoddělitelnosti nejlépe Friedman (2001).

Kirznerovu snahu o zrealističtění teorie hlavního proudu opřenou o prvek nejistoty, který je zdrojem reálných tržních chyb a „nedokonalostí“.

3.1 Čistý podnikatelský zisk

„Ekonomicky úspěšná společnost je taková společnost, jejíž členové realizují „správně“ uspořádané vzájemně koordinované aktivity. „Ideální“ ekonomická organizace společnosti obsahuje takový model institucí a podnětů, které podporují prosazování „nejvhodnějšího“ uspořádání činností realizovaných jejími členy.“ (Kirzner, 1985, s. 15).

Stejně jako všechny teorie akcentující roli institucí v koordinaci ekonomických aktivit ve společnosti (např. North, 1992), poukazuje také teorie podnikatelského objevování na význam podnětů, které vedou podnikatele k „žádoucímu“ rozhodnutí tím, že nepřímo působí na náklady obětovaných příležitostí podnikatelských aktivit. „Žádoucí“ podnikatelské rozhodnutí je chápáno jako takové, které vede trh k rovnováze.

Rovnováha představuje stav, v němž jsou všechny ekonomické aktivity dokonale zkoordinovány. Zisk podněcuje podnikatele k odstraňování chyb, které vznikají právě díky nedokonalé koordinaci (nerovnováze). Z pohledu teorie podnikatelského objevování je tedy nejvýznamnějším podnětem vybízejícím k podnikání, který zároveň navazuje na teorie rovnováhy, někdy také nazývané jako teorie ceny, čistý podnikatelský zisk (pure entrepreneurial profit).⁵

Ekonomie hlavního proudu zná pojem ekonomický zisk, což je rozdíl součtu explicitních nákladů s implicitními a výnosů firmy. Přitom explicitní náklady jsou reálné náklady, jež musí být někým uhrazeny. Implicitní náklady představují výnosy, o něž firma přichází tím, že užívá vzácné zdroje právě určitým, nikoliv jiným způsobem (Soukupová, 2003). Aby neoklasická firma dosáhla ekonomického zisku, musí uspokojit přání poptávky a křivka poptávky má taková přání vyjadřovat. Pokud cena optimálního vyrobeného množství nabízené produkce odpovídá ceně, při níž je poptávka uspokojena nejlépe, mluvíme o alokační efektivnosti trhu. Dokonalá konkurence zajistí, že jsou všechny zdroje při dané technologii užity nejlepším možným výrobním způsobem. Přání kupujících jsou při omezeném množství vzácných zdrojů uspokojena nejlépe a firma dosahuje nulového ekonomického zisku. Firmu, dosahující kladného ekonomického zisku, ošetřují jiné mikroekonomické modely, z jejichž stavby rovnovážná dokonalá alokační efektivnost nevyplývá.

Odhlédneme-li od faktu, že předpoklady dokonalé konkurence k žádnému jinému než dokonalému tržnímu stavu nevedou, jsme schopni rozeznat určité negativní vnímání kladného ekonomického zisku. V modelech, v nichž firma dosahuje kladného ekonomického zisku, neexistuje alokační efektivnost, neboli přání poptávajících nejsou naplněna nejlepším možným způsobem. Poptávka je ochuzena o nejideálnější uspokojení svých potřeb, zatímco firma dosahuje ekonomického zisku.

5 Podněty vytvářené institucionálním prostředím, přesněji nastavení vlastnických práv, zde není bráno v potaz, nebo je teorie ceny nezohledňuje (viz Coase, 1960; Alchian, Demsetz, 1973).

Čistý zisk z pohledu teorie podnikatelského objevování je naopak vnímán jako žádoucí pozitivní motiv k podnikatelské aktivitě. Dynamický tržní proces generuje chyby, v jejichž objevování a odstraňování hraje čistý zisk motivační úlohu.

„Podnikatelský zisk zde [v rovnováze] lze identifikovat v momentu, kdy Robinson zjistí, že má k dispozici zdroj, který pro něj měl, alespoň dodnes, enormně nízkou hodnotu. Robinson až do nynějšího dne trávil čas chytáním ryb holýma rukama. Dnes přišel na to, že má možnost využít svůj čas k výrobě lodi nebo sítě. Objevil, že svému času přisuzoval nesprávně nízkou hodnotu. Realokace jeho pracovního času uplatněného v rybaření směrem ke stavbě lodi reprezentuje podnikatelské rozhodnutí, považované za správné, z něhož teží čistý zisk ve formě objevené dodatečné hodnoty z užitého pracovního času. Robinsonův čistý zisk je výsledkem okolností, které při aplikaci teorie podnikatelského objevování porušují Mengerův zákon. Mengerův zákon nás učí, že člověk hodnotí statky podle schopnosti statku uspokojovat jeho potřeby, v závislosti na množství statku, jímž disponuje. Tento zákon pramení z tendence lidí přiřazovat konečnou hodnotu spotřebních statků prostředkům užitých v jejich výrobě. V momentu objevu Robinson zjistí, že konečný produkt dosažitelný s využitím jeho pracovního času má pro něj větší hodnotu, než konečný produkt, který viděl dříve.“ (Kirzner, 1985, s. 50).

Robinsonův příklad popírá zákon imputace, čímž poukazuje na spekulativní charakter podnikatelských rozhodnutí. Je zdůrazněno, že podnikatelské rozhodnutí objevující chybu, o níž poptávající do doby realizace možné podnikatelské příležitosti na trhu netuší, nemůže být opomínáno. Nelze mechanicky odvozovat hodnotu statků vyšších řádů (kapitálových statků) od hodnoty statků prvního řádu (spotřebních statků). Podnikatel, tím že objevuje, je také schopen svým tržním jednáním hodnotu kapitálových statků nepřímou měnit.⁶ Cena proto nemůže být vůči podnikateli objektivní, jak předpokládá dokonalá konkurence a skrývá v sobě potencionální čistý zisk.

Opuštěný ostrov s jedním obyvatelem není trhem. Na trhu dochází k dobrovolné směně a kolekce příležitostí k dosažení podnikatelského zisku je tu mnohem širší. V dynamickém tržním procesu, kde se nejisté prostředí trhu diametrálně liší od prostředí teorie hlavního proudu, podnikateli neplyne čistý zisk z plánovaných výrob, nýbrž z nic nestojících objevů, vůči kterým je ostražitý. Aby mohlo dojít k realizaci tržního zisku, musí však podnikatel minimálně aktivovat tradiční ekonomické zdroje. K tomu, aby mohl provádět například běžnou tržní arbitráž, ke které sám objevil příležitost, musí disponovat určitým množstvím kapitálu, jenž mu umožní první nákup vybraného, do příchodu podnikatele podhodnoceného zdroje.⁷ Podnikatelský zisk realizovaný na trhu proto nemůže být výsledkem samotné podnikatelské aktivity, ale výsledkem spojení běžně chápaných výrobních faktorů s podnikatelskou aktivitou a čistý zisk je v tomto případě přesah nad náklady spotřebované na výrobní prostředky

6 Tímto Kirzner navazuje na Hayekovu kritiku Josefa Aloise Schumpetera (Hayek, 1980, s. 90) spočívající v odmítnutí zákona imputace a zároveň vytváří prostor pro svůj příspěvek do kalkulační debaty, v níž vysvětluje roli kalkulačního podnikatele objevujícího nové výrobní možnosti (Kirzner, 1985, kap. 2).

7 Jakmile podnikatel objeví arbitrážní příležitost k dosažení čistého zisku, automaticky se kapitál promění v doposud podhodnocený zdroj využitelný k nákupu a prodeji.

– náklady ve smyslu teorie hlavního proudu. Z podnikatele se tak stává člověk ovládající výrobní prostředky a čistá podnikatelská aktivita (pure entrepreneurial activity) navazuje na výrobní faktory. Podnikatelský objev s sebou ale žádné náklady nenese. „Podnikatelská aktivita netvoří žádné náklady“ (Kirzner, 1985, s. 24).

Kirznerovu vazbu tradičních výrobních faktorů s podnikatelskou aktivitou ilustruje příklad vlastníků, kteří si podnikatele najímají proto, aby s pomocí jeho podnikatelských schopností a svých výrobních prostředků objevoval i příležitosti k dosažení čistého zisku (Kirzner, 1973, kapitola 2). Podnikatelskou aktivitu je možné najít v jednání (rozhodování) najímaného dodavatele podnikatelských služeb – služeb pracovní síly, i v jednání majitele kapitálu rozhodujícího o výběru smluvních partnerů (zaměstnanců) nebo o konečném využití svého majetku. Vztah podnikatele (manažera) a vlastníka je upraven smlouvou, není však přesně pojmenován. Pokud s sebou podnikatelská aktivita nenese žádné náklady, nelze určit, jak se projevují chybná podnikatelská rozhodnutí, a kdo za ně nese odpovědnost, nebo není možné rozpoznat, kdo je více podnikatelem, zda zaměstnanec (smluvní partner, manažer) nebo majitel výrobních prostředků. Smluvní okolnosti podnikatelské aktivity jsou determinovány institucionálním prostředím.

3.2 Struktura argumentace

Teorie podnikatelského objevování vychází z premisy, že každé reálné tržní rozhodnutí v sobě musí nést podnikatelský prvek.

„V reálném světě je kalkulace daleko vzdálená nejviditelnější a nejdůležitější součásti rozhodování. Když učiníme špatné rozhodnutí, je nepravděpodobné, že bychom chybovali ve výpočtu. Je mnohem pravděpodobnější, že chyba byla způsobena mylným odhadem situace. Je možné, že jsme byli příliš optimističtí v předpokládané dostupnosti prostředků, v očekávání výstupu z dané činnosti a nebo jsme byli příliš pesimističtí a podcenili dosažitelné zdroje či výsledek z určitého podnikatelského postupu. Tvorba správného rozhodnutí tedy zasahuje mnohem dál než k přesné matematické kalkulaci, zasahuje až k bystrosti, moudrosti, odhadu reality (dnes i v budoucnu) a to celé musí být zasazeno do kontextu, v němž činíme naše rozhodnutí.“ (Kirzner, 1985, s. 18).

Podnikatelský prvek v rozhodování rozšiřuje racionalitu mechanického výpočtu nákladů a výnosů a připojuje prvek kreativity a spekulace do každého tržního rozhodování. Ten je inspirován Misesovým pojetím lidského jednání (Kirzner, 1997, 1999, 2000a).⁸

Zatímco spekulace je zapříčiněna nejistotou způsobenou nedostatečnou znalostí reálného vývoje okolí, možnost otevřenou budoucnost aktivně vytvářet vede

8 Jedním z kritiků rozhodovacího procesu teorií rovnováhy a propagátorem podnikatelského prvku podmíněného nejistotou byl také Frank Knight (1895–1972). V díle *Risk, Uncertainty, and Profit* (1940) odlišuje riziko od nejistoty. Riziko je situace, která může nastat s objektivně měřitelnou pravděpodobností, naproti tomu nejistotu pravděpodobností charakterizovat nelze. Odměna za přebírání rizik není nečekaným podnikatelským ziskem. „Matematik umí jednoduše spočítat pravděpodobnost, že nějaká plánovaná distribuce výsledků vyvstane z nějakého předem daného množství pokusů, ale žádné konečné číslo nedává jistotu předpokládané distribuce.“ (Knight, 2002, s. 215)

podnikatele ke kreativitě rozhodování. Protože je podnikatelský prvek vždy součástí tržního rozhodování jednotlivců, je také v každém z hráčů na trhu skryt potencionální podnikatel. Podnikatelem v pravém slova smyslu je však pouze ten, jenž díky své ostražitosti (entrepreneurial alertness) realizoval ziskový objev a přivedl tak trh k rovnováze.

Obrázek 1
Struktura argumentace

4. Podnikatel, socialistická kalkulace a konkurenční proces

V předchozí kapitole bylo pojednáno o podnikatelském objevování jako o doplňku teorie hlavního proudu. Kapitola následující je věnována tomu, čím podnikatelská teorie oponuje teoriím rovnováhy – konkurenčnímu procesu, který jde ruku v ruce s podnikatelským objevováním nových příležitostí.

Konkurenční proces zde bude vysvětlen na příkladu argumentace proti možnosti kalkulace v systému socialistického vlastnictví výrobních prostředků a proti pojetí monopolu v teoriích hlavního proudu. Tyto dva body jsou tím nesmiřitelným v teorii

podnikatelského objevování s teorií hlavního proudu. Dá se také říct, že jak teorie monopolu tak spor o racionalitu kalkulace v systému společenského vlastnictví výrobních prostředků tvoří základní teoretické problémy, s nimiž se nerakouská škola jednoznačně identifikuje.

4.1 Socialistická kalkulace a podnikatelská aktivita

Připomeňme si aforismus, který je přisuzován Abba P. Lernerovi: „Marxismus je ekonomie kapitalistického systému; neoklasická teorie cen je ekonomii socialistické ekonomiky.“ (Kirzner, 1998, s.79).

Kalkulační debata, do níž se A. P. Lerner a také Oskar Lange významně zapojili, jasně demonstruje, že argumentace zastánců socialismu je opřena o teorii všeobecné rovnováhy. Kritika socialistického vlastnictví výrobních prostředků je proto kritikou teorie rovnováhy (Lange, 1937).

Argument centrálního plánování spočívá v poukázání na reálné fungování trhů. Protože trhy nejsou dokonale konkurenční, zdá se být efektivnější rozdělování na základě centrálního plánu, které neefektivně konkurenční distribuce statků, služeb a důchodů může předejít. Zastánci centrálního plánování tímto předpokládají, že stát je schopen nahradit „neefektivního“ podnikatele, jehož funkcí je objevovat příležitosti, jež vedou trh k rovnováze. Nahrazení podnikatele, který ve své činnosti „zbytečně“ vynakládá výrobní prostředky, přičemž má tendenci tvořit nedokonale konkurenční tržní struktury, má být v zájmu celospolečenského blahobytu. K tomuto účelu je teorie všeobecné rovnováhy vhodným teoretickým nástrojem, nebo je teorií rozdělování.

Kirzner (1985, kapitola 2) oponuje, že systém byrokratického řízení podnikatelskou funkci nejenom opomíjí, ale také systém, jenž je založen na administrativně nastavené cenové struktuře, nemůže plně suplovat funkci podnikatelů ve společnosti tím, že bude vytvářet „žádoucí“ podněty k podnikání.

Podstatou argumentu proti možnosti kalkulace v systému socialistického vlastnictví výrobních prostředků je změna v tržních datech, tedy poukaz na reálný vývojový proces (Kirzner, 1999). Není nemožné nastavit cenový systém, jak v pozdější debatě poukázali zastánci socialistického plánování, tak, aby vytvořil „žádoucí“ strukturu podnětů, jimž se mohou agenti přizpůsobit a zároveň respektovat momentální stav rovnováhy. Nemělo by být ale opomíjeno, že cena, aby mohla reflektovat tržní změny, nemůže být nepohyblivým parametrem. Parametrická funkce cen předpokládá, že podnikatelem, který musí odhalit všechny změny tržních dat, je osoba, která cenovou strukturu mění. Plánovač je proto nucen k enormní podnikatelské aktivitě, nebo musí neustále nastavovat cenovou strukturu všech dosavadních vyrobených statků a služeb. Přitom jenom sestavit takový seznam je velmi obtížné, nemluvě o objevování nových statků a služeb a rozhodování o tom, které statky vyrobit a které ne.

Velmi důležitý argument proti socialistickému systému vlastnictví výrobních prostředků spočívá v motivování agentů k odhalování a napravování změn v tržních datech.

„Co asi motivuje úředníka k tomu, aby si všiml neakceptované příležitosti (i když by její prosazení mohlo být velice hodnotné)? Nepředpokládáme, že by se výše postavený úředník zabýval případem, kdy by mohl (nižší) úředník registrovat příležitost, z jejíž zavedení by vyšší úředník osobně netěžil. Tímto však posouváme naši otázku o pár řádků výše: Co by mohlo motivovat takového vyššího úředníka k všímavosti vůči příležitostem? – a i *potom*, co příležitost upoutá jeho pozornost, dokáže ocenit její význam?“ (Kirzner, 1985, s. 32-33).

Když si představíme, že systém na principu volby socialistických manažerů podle administrativně stanovených cen může fungovat, přesouváme otázku ještě dál a to k výběru a motivaci manažerů v řídicí struktuře. Není možné odhalit, který manažer má podnikatelské schopnosti objevování, pokud jeho výběr neprochází konkurenčním filtrem. Nelze říct, kdo má podnikatelské schopnosti, dokud nemá možnost své schopnosti projevit. Podnikatel charakterizovaný schopností „něco“ objevit neví, co je možné objevit, dokud nezačne objevovat, nebo neví, co neví a na co během procesu konkurence narazí.⁹

Pokud mají všichni podnikatelé příležitost k podnikání, je zase poukazováno na podnět, jenž je vede k „žádoucímu“ rozhodnutí. Tím je čistý podnikatelský zisk. Při administrativně stanovených cenách však příležitost k podnikatelskému zisku určují cenový designéři, kteří manažery odměňují. Tímto ale musí „žádoucí“ změny třeba v podobě inovací výrobního procesu, změny technologie či změny dostupnosti výrobních prostředků znát. Objevujícími podnikateli pak musí být zase pouze plánovači cenové struktury i přesto, že příležitost k dosažení zisku je dána všem.

Hlavním úkolem podnikatelů je však objevování naléhavých potřeb, které se dosud nepodařilo odhalit. Pokud objevíme novou technologii, automaticky to nemusí znamenat, že je její objevení žádoucí, stejně jako ne všechna rozšiřování výroby nemusí být žádoucí. Abychom zajistili tuto funkci podnikatele, je nutno vytvořit systém podnětů, jenž dokáže dovést osobu podnikatele k hledání příležitostí, o nichž ostatní netuší, a zároveň z podnikatele učinit prostředníka, který zajistí, že je objev v souladu s přáním ostatních agentů. Proto je v konceptu podnikatelského objevování nutné také zdůraznit negativní podnět, jakým je podnikatelská ztráta. To, že podnikatel dosáhne ztráty, znamená, že jeho objev nebyl společensky přínosný a že podnikatel učinil chybu. Takové chybné rozhodnutí vytváří prostor pro další podnikatele, kteří mají šanci chybu napravit a dosáhnout zisku. Koncept podnikatelské ztráty musí být proto neodmyslitelnou součástí teorie podnikatelského objevování a přirozenou součástí tržního procesu. Společnost, ve které firmy řízené podnikateli nekrachují, není zdravě vyvíjející se společností.

Nelze ale posuzovat společenský přínos podnikatelské aktivity z pohledu společenské funkce blahobytu, nebo blahobyt jednotlivců není možné interpersonálně porovnávat. Nelze proto argumentovat ve prospěch nahrazení podnikatele ve společnosti s poukazem na preference celé společnosti (Kirzner, 1999).

9 Koncept radikální ignorance (radical ignorance), který znamená to, že podnikatel neví, co neví, odlišuje teorii podnikatelského objevování od teorie veřejné volby, která předpokládá racionální ignoranci (rational ignorance). Ta znamená situaci, kdy agent ví, co neví a je schopen svou nevědomost napravovat, pokud se tak rozhodne.

4.2 Monopol a podnikatelská aktivita

Ekonomická teorie hlavního proudu zkoumá determinaci cen v několika alternativách tržních struktur. Některé z nich jsou spolu s dalšími přídavnými jmény označovány jako „konkurenční“ a jiné jako „monopolistické“ (Samuelson, 1995). Tyto modely nechápou konkurenci jako aktivní proces, nýbrž jako stav.

Podle teorie rovnováhy Robinson Crusoe maximalizuje svoji osobní užitkovou funkci. Rozhoduje se v předem daném rozmezí, které je ohraničeno jistotou ve výsledky jeho rozhodnutí. Zná všechny prostředky nutné k dosažení požadovaného cíle a vybírá si tu nejvhodnější cestu přímo vedoucí k očekávanému cíli. Aktivita ekonomizujícího Robinsona Crusoea nemůže proto být nikdy z pohledu podnikatelského objevování konkurenční – podnikatelská, nebo jejím cílem není hledání způsobů a nových příležitostí, které by Robinsonovi napomohly více se vzdálit konkurentům. V rovnovážném stavu není žádná rivalita či konflikt a proto také žádná konkurence. Robinsonovo rozhodování předpokládá, že je již nastaven rámec, v němž se všichni ekonomičtí agenti pohybují, proto rozhodování v dokonalé konkurenci nemůže být konkurenční, ale čistě alokační (Hayek, 1980; Kirzner, 1973, kapitola 4).

Teorie podnikatelského objevování ve srovnání s nedokonalou konkurencí zdůrazňuje vyvíjející se (open-ended) konkurenční proces a poukazuje na faktory, které brání tržním subjektům v soutěži. Čistá podnikatelská aktivita (purely entrepreneurial activity) je vždy konkurenční a vylučuje se s existencí jakýchkoliv překážek bránících podnikatelům ke vstupu (free to entry) do veškerých odvětví a v přístupu k veškerým zdrojům. Proto si potencionálem dynamické konkurence můžeme být jisti jenom do té míry, dokud nenajdeme žádné arbitrární zábrany v soutěži (Kirzner, 1973, 1998).

Koncept modelu **monopolistické konkurence** je vztažen ke stupni kontroly, již má firma nad „relevantním“ produktem. Někteří autoři ale uvažují o v jisté míře monopolní situaci jako o každé situaci, kde nabídka čelí méně než dokonale elastické poptávce, tedy má možnost ovlivnit cenu.

„Tržní moc znamená stupeň kontroly, kterou má jediná firma nebo malý počet firem nad cenou a výrobními rozhodnutími v odvětví.“ (Samuelson, Nordhaus, 1995, s. 574)

Pro teorie konkurenčního procesu není takové nazírání na monopolistické postavení firmy, a je její definice více či méně těžko vymežitelná, významné. Nedokonalá konkurence se podle této teorie nevztahuje k pozici producenta, který nekontroluje jedinečný vzácný zdroj, jenž se dostal do situace jediného výrobce na trhu, dokud není jiným podnikatelům bráněno v soutěži s tímto tržním subjektem (Mises, 1998, s. 79–82). I když má ale nedokonale konkurenční výrobce kontrolu nad vzácným zdrojem užítým ve výrobě, jehož vlastnictví mu poskytuje jistou míru imunity vůči konkurenci, která nemá možnost vyrobit stejný produkt, právě proto, že nevlastní tento specifický zdroj, i přesto není chráněn proti objevování příležitosti k vyrobení konkurenčního produktu s využitím odlišného zdroje, který by byl vlastněn jediným, ale konkurenčním výrobcem (Kirzner, 1973).

Monopol v teorii podnikatelského objevování znamená zvláštní postavení, které podnikateli zajišťuje imunitu vůči konkurenční podnikatelské aktivitě a zabezpečuje podnikateli poklidný, nad potencionální soutěžitele povznesený monopolní život. Monopolní postavení podnikatel také nabývá v důsledku bdělé, záměrné podnikatelské

aktivity. Monopol chápaný ve smyslu imunity vůči možnosti konkurence ze strany soutěžících podnikatelů tak soustřeďuje pozornost ke zdroji takového monopolního postavení, což může být také jednoduše podnikatelovo nadání. U monopolního postavení podnikatele je však v teorii podnikatelského objevování uvažováno především společenské zvýhodnění, zapříčiněné záměrným zaváděním opatření, jež jsou přímo spojená s institucionalizací právního řádu.

Monopolní postavení, jehož původ tkví ve vlastnictví kompletní nabídky jedinečného vzácného zdroje, je vždy dílem záměrné podnikatelské činnosti. Objevení takového zdroje je proto výsledkem konkurenčních aktivit. Je ale rozdíl mezi monopolním postavením, které je výsledkem kreativní podnikatelské aktivity a které povstalo z volné konkurence a mezi monopolním postavením, které je výsledkem specifické příznivé situace způsobené bariérami bránícími potencionálním konkurenčním podnikatelským aktivitám. Podle teorie podnikatelského objevování je možné, že první, monopolní objevitel tržní podnikatelské příležitosti, i kdyby neměl jedinečnou kontrolu nad jakýmkoliv zdrojem potřebným k naplnění této příležitosti, je dočasně chráněn proti aktivitám konkurentů i přesto, že tito podnikatelé objevili a podnikli kroky nutné k duplicitní realizaci dané příležitosti. „První“ podnikatel tím, že podnikne první kroky před svými konkurenty, se pak stává jediným producentem schopným vyrábět právě v tomto momentu. Posuzování takové situace kýmkoliv (podnikatelem, spotřebitelem, úředníkem) tak implikuje časovou determinaci podnikatelské aktivity. Plynoucí čas je běžnou součástí podnikatelského rozhodování orientovaného do odhadované, nejisté budoucnosti. Podnikatel z tohoto pohledu může být na trhu jediný jenom proto, že je jednoduše první.

Kartelová dohoda je z hlediska podnikatelské teorie kontrakt jako každý jiný. Přestože je cílem kartelové dohody omezení konkurence mezi firmami podléhajícími kontraktu, podstatné pro kartelovou dohodu jako takovou zůstává, že nikdo přesně nemá možnost korektně určit, jak velká vlastně ideální firma má být (Coase, 1937). Bariéry bránící kartelovým dohodám se proto podobají zábránám ve smluvní spolupráci všeobecně, což ve své podstatě porušuje podmínku volného vstupu a podnikatelské konkurence. Tím, kdo určuje velikost firmy, je podnikatel. Kartelová dohoda podléhající podnikatelské konkurenci proto nemůže mít šanci na delší trvání, než je čas nutný k prosazení efektů konkurenčních podnikatelských rozhodnutí. Nebezpečím kartelových dohod není jejich existence, ale snaha vlády kontrolovat velikost firmy, čímž nepřímou ovlivňuje cenu a omezuje vstup do odvětví. To platí také pro to, co je nazýváno predátorskými cenami, což je z pohledu teorie podnikatelského objevování legitimní konkurenční strategie, nebo „správnou“ cenu není možné objektivně určit (Kirzner, 2000c).

Závěr

V článku byly vysvětleny hlavní teoretické zdroje teorie podnikatelského objevování. Byla vysvětlena návaznost teorie podnikatelského objevování na teorii hlavního proudu a bylo také poukázáno na hlavní odlišnost od teorií rovnováhy, kterou je vnímání konkurence jako dynamického procesu objevování nových příležitostí.

Mám dojem, že je funkce podnikatele brána jako okrajová i přesto, že implikace podnikatelského objevování a konkurenčního procesu mají vážný dopad na hodnocení hospodářských politik, jakou je například antimonopolní zákonodárství. Stejně tak je ale funkce podnikatele opomíjena hospodářskými politikami, které nejsou sto akceptovat volný vstup do odvětví. Jako exemplární příklad lze třeba zmínit český zdravotní systém.

Novou výzvou pro podnikatelskou teorii spontánního procesu objevování jsou novodobá institucionální uspořádání, především intervencionistické hospodářství. I když máme analýzy regulovaných trhů k dispozici (Kirzner, 1985), je určitě žádoucí zkoumání dopadů podnikatelského objevování směřovaného k tvorbě institucionálního rámce. Konkurenční proces vytvářející administrativní omezení tržní konkurence prostřednictvím vládního aparátu v ekonomické literatuře nazývaný rent-seeking, politický konkurenční proces nebo objevování nových příležitostí v odvětvích, jež jsou dogmaticky srostlá se státním monopolem, to jsou oblasti ekonomické analýzy, které se bez respektu k funkci podnikatele neobejdou.

Literatura

- ALCHIAN, A. A.; DEMSETZ, H. 1973. The Property Rights Paradigm. *The Journal of Economic History*. 1973, vol. 33, no. 1, s. 16–47.
- COASE, R. H. 1937. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937, vol. 4, no. 16, s. 386–405.
- COASE, R. H. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 1960, vol. 3, no. 1, s. 1–44.
- FRIEDMAN, M. 2001. Tržní mechanismy a centrální ekonomické plánování. In JEŽEK, T. (ed.). *Zásady liberálního řádu*. Praha : Academia, 2001.
- HAYEK, F. A. 2002. Competition as a Discovery Procedure. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*. 2002, vol. 5, no. 3, s. 9–23.
- HAYEK, F. A. 1980. *Individualism and Economic Order*. London; Chicago : The University of Chicago Press, 1980.
- KIRZNER, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. London; Chicago : The University of Chicago Press, 1973.
- KIRZNER, I. M. 1999. Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur. *The Review of Austrian Economics*. 1999, vol. 11, s. 5–17.
- KIRZNER, I. M. 1985. *Discovery and Capitalist Process*. London; Chicago : The University of Chicago Press, 1985.
- KIRZNER, I. M. 1999. The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians. *The Review of Austrian Economics*. 1999, vol. 11, s. 5–17.
- KIRZNER, I. M. 1997. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*. 1997, vol. 35, no. 1, s. 60–85.
- KIRZNER, I. M. 2000a. Entrepreneurial Discovery and the Law of Supply and Demand. *Ideas on Liberty*. 2000, vol. 50, s. 17–19.
- KIRZNER, I. M. 2005. Human Attitudes And Economic Growth. *Cato Journal*. 2005, vol. 25, no. 3, s. 465–469.
- KIRZNER, I. M. 2000b. The Irresistible Force of Market Competition. *Ideas on Liberty*. 2000, vol. 50, s. 11–14.
- KIRZNER, I. M. 1998. *Jak fungují trhy*. Praha : Liberální institut, 1998.
- KIRZNER, I. M. 2000c. Toward an Austrian Critique of Governmental Economic Policy. *Ideas on Liberty*. 2000, vol. 50, s. 16–18.
- KNIGHT, F. H. 2002. *Risk, Uncertainty and Profit*. Washington, DC : Beardbooks, 2002.
- LANGE, O. 1937. On the Economic Theory of Socialism: Part Two. *The Review of Economic Studies*. 1937, vol. 4, no. 2, s. 123–142.
- MISES, L. von. 2002. *Byrokracie*. Praha : Liberální institut, 2002.

- MISES, L. von. 1990. *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth: a Treatise on Economics*. Auburn, AL : Ludwig von Mises Institute, 1990.
- MISES, L. von. 1996. *Human Action*. San Francisco, CA : Foundation for Economic Education, 1996.
- MISES, L. von. 1998. *Liberalismus*. Praha : Liberální institut, 1998.
- NORTH, D. C. 1992. *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance*. San Francisco, CA : An International Center for Economic Growth Publication, 1992.
- ŘÍKOVSKÝ, M. 2004. Podnikatelství a konkurenční tržní proces v rakouské škole a díle J. A. Schumpetera. *Politická ekonomie*. 2004, č. 2, s. 221–245.
- SAMUELSON, P. A.; NORDHAUS, W. D. 2005. *Ekonomie*. Praha : Nakladatelství Svoboda, 2005.
- SOUKUPOVÁ, J.; HOŘEJŠÍ, J.; MACÁKOVÁ, L.; SOUKUP, J. 2003. *Mikroekonomie*. Praha : Management Press, 2003.
- WHITE, L. 2003. *The Methodology of the Austrian School Economists*. Online edition. Auburn, AL : The Ludwig von Mises Institute, 2003.

THEORY OF ENTREPRENEURIAL DISCOVERY

Tomáš Otáhal, NEWTON College, třída Generála Píky 7, CZ – 613 00 Brno
(tomas.otahal@newtoncollege.cz)

Abstract

The aim of the paper is to introduce Kirzner's theory of entrepreneurial discovery as a complement and an alternative to the mainstream theory. In the first and the second sections, the author explains the main influences of Ludwig von Mises and Friedrich August von Hayek's works on entrepreneurial theory. Section three analyzes pure entrepreneurial profit and logical construction of theory as a complement to mainstream theory. To introduce the entrepreneurial market process as an alternative to mainstream theory, the fourth section begins by explaining Kirzner's approach to the critique of the possibilities for economic calculation in the system of public ownership of the means of production and his theory of monopoly. The last section is a conclusion.

Keywords

Action, alertness, entrepreneur, competition process, discovery, equilibrium, knowledge

JEL Classification

D8, L26, P11