

Porovnanie role podnikateľa u A. Smitha, J. B. Saya s dnešnou ekonómiou

Bakalárska práca

Vedúci práce:

Ing. Tomáš Krištofory

Paulína Kesziová

Brno 2015

Chcela by som sa poďakovať vedúcemu tejto bakalárskej práce Ing. Tomášovi Krištofórymu za cenné rady, odborné pripomienky, usmerňovanie a vedenie pri písaní bakalárskej práce. Ďalej by som chcela poďakovať svojej rodine a priateľovi za morálnu a psychickú podporu.

Čestné prehlásenie

Prehlasujem, že som prácu **Porovnanie role podnikateľa u A. Smitha, J. B. Saya s dnešnou ekonomikou** vypracovala samostatne a všetky použité zdroje a informácie uvádzam v zozname použitej literatúry. Súhlasím, aby moja práca bola zverejnená v súlade § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách v znení neskorších predpisov a v súlade s platnou *Směrnici o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Som si vedomá, že sa na moju prácu vzťahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brne má právo na uzatvorenie licenčnej zmluvy a použitie tejto práce ako školského diela podľa § 60 odst. 1 autorského zákona.

Ďalej sa zaväzujem, že pred spísaním licenčnej zmluvy o použití diela inou osobou (subjektom) si vyžiadam písomné stanovisko univerzity, že predmetná licenčná zmluva nie je v rozpore s oprávnenými záujmami univerzity a zaväzujem sa uhradiť prípadný príspevok na úhradu nákladov spojených so vznikom diela, a to až do ich skutočnej výšky.

V Brne dňa 21. mája 2015

Abstract

The scope of this bachelor thesis is to focus on economics Adam Smith and Jean Baptiste Say and their theory of entrepreneur. In first part of bachelor thesis I will make chronological research of most famous economics, describing the role of entrepreneurs. In second part I will focus on A. Smith and J. B. Say and their theory of entrepreneur, compare it with modernist interpretation and summarize their message for today's world.

Kesziová, Paulína. *Comparison the person of entrepreneur in A. Smith and J. B. Say theory with present theory of entrepreneur*. Bachelor thesis. Brno: Mendel university, 2015.

Keywords

Historical theory of entrepreneurship, Adam Smith, Jean Baptiste Say, entrepreneur

Abstrakt

Predmetom tejto bakalárskej práce je zamerať sa u ekonómov Adama Smitha a Jeana Baptista Saya na teórie dnes spadajúce do oblasti skúmania role podnikateľa v modernej ekonómii. V prvej časti bakalárskej práce prevediem chronologickú literárnu rešerš najznámejších ekonómov, zamerajúcu sa na výklad postavy podnikateľa. V druhej časti sa venujem ekonomickým teóriám A. Smitha a J. B. Saya so zreteľom na ich pojmávanie role podnikateľa. Porovnáam ich so súčasným výkladom podnikateľa a zhrniem ich odkaz pre dnešný svet.

Kesziová, Paulína. *Porovnanie role podnikateľa u A. Smitha, J. B. Saya s dnešnou ekonomikou*. Bakalárska práca. Brno: Mendelova univerzita v Brne, 2015.

Kľúčové slová

História teórie podnikateľa, Adam Smith, Jean Baptiste Say, podnikateľ

Obsah

1	Úvod, metodika a cieľ práce	11
1.1	Úvod.....	11
1.2	Metodika práce.....	12
1.3	Cieľ práce.....	12
2	Literárna rešerš	13
2.1	Funkcie a úloha podnikateľa v dejinách.....	13
2.1.1	Podnikateľ nosiaci riziko	13
2.1.2	Turgotov podnikateľ – kapitalista.....	14
2.1.3	Smithov kapitalista.....	15
2.1.4	Say a „prinavrátenie“ podnikateľa.....	16
2.1.5	Marxove kapitalistické „vykorisťovanie“	16
2.1.6	Teória medzného úžitku.....	16
2.1.7	Marshallov štvrtý výrobný faktor.....	17
2.1.8	Podnikateľ ako „leader“	18
2.1.9	Schumpeterov inovátor	19
2.2	Súčasný výklad teórie podnikateľa a firmy.....	20
2.2.1	Mises a teória špekulatívneho podnikateľa.....	20
2.2.2	Kirzner a podnikateľské objavovanie	20
2.2.3	Definícia podnikateľa podľa Hisricha	21
2.2.4	Produktívny vs. neproduktívny podnikateľ.....	22
2.2.5	Firma – základná jednotka podnikateľa.....	23
3	Adam Smith, Jean Baptiste Say a rola podnikateľa	27
3.1	Adam Smith	27
3.1.1	Životopis	27
3.1.2	Bohatstvo spoločnosti a jeho zdroje	28
3.1.3	Teória hodnoty a ceny	28
3.1.4	Teória kapitálu	29
3.1.5	O mzdách, zisku a podnikaní	30

3.1.6	Smith a teória podnikateľstva	31
3.1.7	Smithove znaky podnikateľstva v jazyku dneška	31
3.1.8	Výnimky slobody obchodu	35
3.1.9	Odkaz pre dnešok.....	36
3.2	Jean Baptiste Say.....	38
3.2.1	Životopis	38
3.2.2	Ekonomické teórie Jeana Baptista Saya.....	39
3.2.3	Sayova reinterpretácia Smitha	39
3.2.4	Sayov zákon trhu	40
3.2.5	Celková ponuka a dopyt.....	40
3.2.6	Keynesova kritika Saya	41
3.2.7	Pojatie ceny podľa Saya	41
3.2.8	Jean Baptiste Say a jeho prínos do teórie podnikateľstva	42
3.2.9	Odkaz pre dnešok.....	44
4	Záver	45
5	Literatúra	46

1 Úvod, metodika a cieľ práce

1.1 Úvod

Podnikateľ, podnikanie, podnikavosť, podpora podnikania, podnikateľský duch ... To sú pojmy, s ktorými sa stretávame niekoľkokrát denne. V neposlednom rade, by z nás náš odbor mal vychovať „riadiaceho všeobecného alebo odborného pracovníka v podnikateľskej sfére“. Študujeme predmety ako podniková ekonómia, malé a stredné podnikanie, účtovníctvo podnikateľských subjektov, optimalizácia daní pre podnikateľské subjekty, no málokedy sa stretávame s ucelenou definíciou podnikateľa samotného. Existuje mnoho mýtov, napríklad že podnikateľom sa musí človek narodiť, najdôležitejšie je šťastie, stačí mať dostatok peňazí, alebo že podnikateľ musí byť hazardér. Ale ako sa hovorí, šťastie praje pripraveným.

Dejiny moderného podnikania, sú témou, s ktorou sa v našich učebniciach podnikovej ekonómie, makroekonómie či mikroekonómie nestretáme. Historická reflexia k ekonomickej vede, je predovšetkým v dnešnom nestálom svete odpoveďou na otázku „odkiaľ ideme“. Štúdiom historických odkazov ekonómov, nachádzame riešenia a odpovede na mnohé otázky súčasného sveta, ktoré sme možno doposiaľ nevideli.

Ako ekonomický aktéri a základné „stavebné jednotky“ moderného sveta, boli podniky zdrojmi pracovných miest, platcami daní, centrom výroby, tvorili „motor“ hospodárskeho pokroku a bohatstva krajiny. No boli to práve podnikatelia, ktorí stáli za ich zdrojmi a poháňali ich v pred. Preto je nesmierne dôležité venovať pozornosť výkladu podnikateľa, práve tých ekonomických velikánov, ktorý sformovali ekonómiu do súčasnej podoby.

1.2 Metodika práce

Pomocou analýzy odborných textov a postupnej syntézy získaných poznatkov budem:

(1) v prvej časti práce hľadať pramene teórie podnikateľa od ich najtuhších koreňov, ktoré zasadil Richard Cantilon. Chronologicky sa prepracujem až ku súčasnemu výkladu podnikateľa a k teórii firmy definovanej v našej učebnici mikroekonómie. Prevediem literárnu rešerš českých i zahraničných zdrojov a nahliadnem na rôzne definície podnikateľa tých najslávnejších ekonómov. Aký by to bol ale výklad, ak by sme sa nezamerali na samotného otca ekonómie, ktorému vďačíme za to, že vytvoril z ekonómie samostatnú vednú disciplínu, Adama Smita.

(2) V druhej časti práce sa zameriam práve na tohto veľikána, a jeho teórie podnikateľa a podnikania, ktoré sformoval v svojej najznámejšej knihe, *O pojednaní a pôvode bohatstva národov*. Prevediem prehľad jeho ekonomických teórií so zameraním na koncept podnikateľa a podnikania, a v jeho myšlienkach nájdem znaky súčasného výkladu. Aby sme k tejto problematike nezaujali jednostranný pohľad, zameriam sa i na samotného pôvodcu tohto pojmu, Jeana Baptista Saya, ktorý vnímal podnikateľa viac z pohľadu jeho osobnostných črt. Pokúsím sa z ich myšlienok sformulovať závery, ktoré by sa v dobrej vôle spoločnosti mali v rámci podnikateľskej podpory, šíriť dodnes.

1.3 Cieľ práce

Cieľom práce je poukázať na dôležitosť historického vývoja teórie podnikateľa a u vybraných ekonómov, Adama Smitha a Jeana Baptista Saya identifikovať znaky podnikateľa a podnikavosti, v už tak rannej dobe, v akej pôsobili. Taktiež dokázať, že ich myšlienky sú živé a používané dodnes a sformulovať stručné závery, ktorými by sa mala spoločnosť v oblasti podpory podnikateľov zamerať.

2 Literárna rešerš

2.1 Funkcie a úloha podnikateľa v dejinách

Pre označenie podnikateľa býva najčastejšie používaný francúzsky pojem „entrepreneur“, ktorý má svoj pôvod v stredoveku a pôvodne označoval sprostredkovateľov, ktorí prijali zodpovednosť za určité projekty a mimo iného zastupovali záujmy tretích strán vo vojnových konfliktoch. (Lukeš, 2005, str. 17)

2.1.1 Podnikateľ nosiaci riziko

Počiatky ekonomických teórií rozoberajúce postavu podnikateľa sa objavili najmä mimo hlavný prúd a vôbec prvý, s kým sa nám spája význam slova „podnikateľ“, bol írsky obchodník a bankár Richard Cantillon (1680-1734), ktorý popísal podnikateľa ako neoddeliteľnú súčasť trhu. Cantillon chápal podnikateľa ako niekoho, kto podstupuje riziko tým, že kupuje za cenu známu, no predáva za cenu neznámu (neistú) a ako odškodnenie mu patrí zisk. (Geršlová, 2012)

Podľa Rothbarda (1995) naopak Smith, Ricardo a Walras predpovedali svet kde sa nič nemení, kde existuje dokonalá informovanosť o budúcnosti, teda ani riziko a je večne v stave dlhodobej rovnováhy, no zabúdali na svet neistoty.

Murray N. Rothbard (1995): „Pre tohto obchodníka z reálneho sveta, bankára a špekulanta by bolo nemysliteľné upadnúť do ricardiánskej, walrasovskej či neoklasickej pasce predpokladu, že je trh charakterizovaný dokonalou informovanosťou a štatistickou istotou. Skutočný trh je prelínanie neistoty a je to práve biznismen – podnikateľ, ktorého funkciou je nájsť a podstúpiť neistotu skrz investície, platenie výdavkov a dúfanie v následný zisk.“

Cantillon rozdelil výrobcov v trhovej ekonomike do dvoch skupín; „Najatí ľudia“, ktorí dostávajú fixné mzdy, či fixné pozemkové renty a podnikatelia, bez fixných, istých zárobkov. Ako uvádza Mark a Thornton (2013, str. 404) Cantillonovi podnikatelia sú tí, ktorí nosia riziko neistých predajných cien a nákladov, na rozdiel od tých, ktorí len predávajú svoju vlastnú prácu. Pre podnikateľov sú peniaze vynaložené na vyprodukovanie zisku fixné/dané, no zárobky neisté. Navyše, sú podnikatelia zodpovední za produkciu, distribúciu a predaj produktov na trhu, v snahe vyhovieť dopytu spotrebiteľov. Preto je Cantillonova teória podnikateľa orientovaná na ponuku.

Rothbard (1995) uvádza, že Cantillon si bol vedomý, že podnikateľská neistota je čiastočne dôsledkom decentralizovaného trhu. V svete monopolného vlastníka existuje málo podnikateľskej neistoty, pretože o cenách rozhoduje výlučne on. V skutočnom, decentralizovanom svete však podnikatelia čelia obrovskej neistote a musia podstupovať jej riziká. Pre Cantillona šla súťaž a podnikateľstvo ruka v ruke. Rothbard ďalej uvádza, že rovnako ako Frank Knight a moderní ekonómovia sa pri výklade teórie podnikateľstva zamerali skôr na funkciu podnikateľa a na jeho rolu v podstupovaní neistoty, než na charakteristiku jeho osobnosti ako to bolo u Josepha Schumpetera. Rothbard ďalej zaznamenáva, že Cantillonov koncept

predbieha i von Misesa a moderné rakúske školy v ďalšom aspekte – podnikateľ nepôsobí ako deštruktívna sila¹, ale jeho funkciou je približovať svet rovnováhe. Úspešným predvídaním a investovaním zdrojov v budúcnosti, pomáha podnikateľ upraviť a zrovnať ponuku a dopyt na rôznych trhoch.

Podľa Geršlovej (2012, str. 34) na myšlienky Cantillona naviazal i John Stuart Mill (1806-1873), podľa ktorého bol podnikateľ taktiež nositeľom rizika, taktiež hľadal teoretické zdôvodnenie podnikateľského zisku. Na túto myšlienku ďalej nadviazal Frank Knight (1885-1972) svojou teóriou rizika. Knightov podnikateľ je nútený stanoviť cenu dopredu, i keď nevie, aký bude dopyt po výrobku, pretože výroba neustále prebieha. Ako píše Fuchs a Lisý (2006, str. 141-142), Knight dokázal, že podnikateľský zisk môže vzniknúť v ktorejkoľvek situácii a jeho príčinou je neistota. Knight rozlišoval riziko (situácia, ktorá môže nastať s určitou objektívne merateľnou pravdepodobnosťou) a neistotu (nemôže byť charakterizovaná pravdepodobnosťou). Podnikateľ nakupuje výrobné faktory dnes ale vyprodukované statky predáva v budúcnosti, vychádza z odhadu, ktorý sa nemusí naplniť a teda budúca cena závisí na rade nepredvídateľných okolností. Ak je cena vyššia ako cena odhadovaná, docielí zisk. Je to zisk v podobe dôsledku nepredvídateľných priaznivých okolností.

Hébert a Link (2006, str. 590) si v Cantillonovom diele všimli, že podnikateľ je preňho každý, kto investuje (zamestnáva kapitál a zdroje) za účelom budúceho predaja za nejasnú cenu. S týmto sa jeho teória zhoduje s Knightom, Misesom i Smithom, ale rozchádza so Schumpeterom a ďalšími.

Brown a Thorton (2013, str. 416) došli k záveru, že Cantillonove teórie prispievajú k pochopeniu každodenného života, a preto by sa mali vyučovať na školách. Súčasná ekonómia je súborom formálnych modelov a rovníc, ktoré slúžia na popísanie ľudského chovania, no neexistuje žiaden spôsob ako do nich vtlačiť neistotu, pretože štatistické a ekonomické modely nevedia presne opísať budúce zmeny a dynamiku reálneho sveta.

2.1.2 Turgotov podnikateľ – kapitalista

Turgot (1727–1781) podľa Sojku (2010, str. 57) doplnil učenie fyziokratov o produktívnej a sterilnej triede o ich delenie na robotníkov a kapitalistov a navyiac považoval za produktívny priemysel aj obchod a teda podnikateľov. Taktiež ako prvý vysvetlil zákon klesajúcich výnosov a pri výklade tvorby kapitálu dospel k teórii abstinencie, podľa ktorej je predpokladom tvorby kapitálu tvorba úspor, so zrieknutím sa súčasnej spotreby.

Podľa Rothbarda (1995) je najpozoruhodnejšia jeho teória kapitálu a úroku, ktorá bola vysvetlená storočie pred tým ako bola vo svojej definitívnej podobe predložená Eugenom von Boehm – Bawerkom. Turgot tu upozorňuje, že bohatstvo

¹ Schumpeter zavádza do ekonomiky pojem „tvorivá deštrukcia“, čo znamená nahradzovanie zastaralých technológií/strojov novými, čo so sebou nesie premiestňovanie zdrojov, zánik pracovných miest, krach podnikov, či krízu celého odvetvia. Ako príklad uvádza prechod od kočiarov a vlakov k automobilom. (Holman, 2002)

je akumulované skrz nespotrebovanú a usparenú ročnú výrobu. Úspory sú akumulované v podobe peňazí a ďalej investované do rôznych kapitálových statkov. „Kapitalista – podnikateľ“ musí najprv akumulovať usparený kapitál, aby mohol „s predstihom“ zaplatiť zamestnancov, ktorí zatiaľ pracujú na výrobku. V poľnohospodárstve to funguje rovnako, keď musí podnikateľ najprv nasporiť, aby zaplatil robotníkov, nakúpil dobytok a budovy a až po pozbieraní úrody môže dostať naspäť peniaze za svoje platby. Rothbard ďalej upozorňuje, že Turgotov podnikateľ – kapitalista myšlienkami naviazal na Smitha, no Turgotov podnikateľ namiesto Smithovho niesol riziko neistoty na trhu, na ktorom je stavaná i Cantillonova teória trhnej rovnováhy. Cantillonovej teórii však chýbal kľúčový prvok - analýza kapitálu a zistenie, že hybnou silou ekonomiky nie je akýkoľvek podnikateľ, ale podnikateľ – kapitalista, kombinujúci obe funkcie. Turgot taktiež predznamenal teóriu nákladov obetovanej príležitosti a upozornil, že kapitalista bude mať tendenciu získavať imputovanú mzdu a náklady príležitosti, ktoré obetoval neinvestovaním peňazí inde. V skratke kapitalistove zisky smerujú k rovnováhe v dlhom období, navýšené o mzdu a zručnosti, zatiaľ čo pracovníci, ktorí pracujú len vlastnými rukami investujú len do vlastnej práce, nevytvárajú žiaden zisk a teda obdržia len mzdu.

Rothbard (1995) označuje za vrchol Turgotovej tvorby jeho analýzu úroku. Popísal vzťah medzi prirodzenou úrokovou mierou a úrokom z pôžičiek, pričom tieto dve miery by sa na trhu mali k sebe približovať, pretože zvýšený dopyt po úveroch zvyšuje úrokovú mieru a zvýšená ponuka pôžičiek ju zasa znižuje. Turgot ďalej kritizoval *zákon o lichve*, ktorý fyziokrati obhajovali. Tvrdil, že pôžička je obojstranná dobrovoľná dohoda medzi zmluvnými stranami, ktorá nesie ako pre veriteľa, tak pre dlžníka určité výhody. Dlžník získava možnosť užívania peňazí, a teda aj možnosť investovania a rozširovania kapitálu, zatiaľ čo veriteľ je tejto možnosti pozbavený. Cenu tejto výhody nazýva „úrok“. Peniaze, s ktorými sa nič nedeje prirovnáva k „hromade kovu“, zatiaľ čo peniaze investované do výroby prinášajú zisk podnikateľovi a peniaze investované do pozemkov rentu.

2.1.3 Smithov kapitalista

Ako píše profesorka Geršlová (2012, str. 31) podnikatelia sa do začiatku 18. storočia v prácach ekonomických teoretikov veľmi nevyskytovali. Zakladatelia klasickej ekonómie vychádzali z troch výrobných faktorov; pôdy, práce, a kapitálu a tým pádom delili obyvateľstvo na majiteľov pôdy, robotníkov a kapitalistov, ktorých zdroje boli renta z pôdy, mzdy a výnosy z kapitálu. Poznamenáva, že klasikom uniklo, že existuje skupina ľudí, ktorí nepatria ani k tým, ktorí poskytujú kapitál, ani k robotníkom. Adam Smith (1723-1790) sa odvolával na tzv. „kapitalistu“ (*undertaker*), jednanie podnikateľov hodnotil ako automatické reakcie na signály trhu, neprikladal im žiadnu špecifickú funkciu, zameral sa skôr na fungovanie mechanizmu ako celku. Smithom sa budeme zaoberať podrobnejšie ďalej.

2.1.4 Say a „prinavrátenie“ podnikateľa

Jean Baptiste Say (1767-1832) zavádza do ekonómie postavu podnikateľa, ktorý najíma a kombinuje výrobné faktory v záujme uspokojenia spotrebiteľov. Podnikateľ sa stáva centrálnou postavou, ktorá má na rozdiel od Knightovej ochoty riskovať, v rukách rozhodovacie právomoci a pôsobí ako na strane ponuky tak na strane dopytu. „Sayov podnikateľ stanovil určitú ponuku, ktorá si na trhu našla svojich zákazníkov, odberateľov. Podnikateľ zohráva dôležitú rolu na strane ponuky, dopytu i ako výrobca a zamestnávateľ. Musí mať schopnosť úsudku, výdrž a znalosti o svete v obchodnom živote. Jeho kapitál pochádza spravidla z vlastných zdrojov alebo pôžičiek či úverov.“ (Geršlová 2012, str. 34)

Holman (2010, str. 71) označuje Saya ako najvýznamnejšieho predstaviteľa francúzskej vetvy politickej ekonómie. Ovplyvnili ho ako fyziokrati, tak i samotný Adam Smith. Say bol pôvodne obchodníkom, a práve jeho skúsenosti ovplyvnili jeho názor na agregátnu ponuku a dopyt. V roku 1803 mu vychádza kniha „Pojednanie o politickej ekonómii“, kde Say formuloval svoj slávny „zákon trhu“, a zaviedol pojem „*undertaker*“, podnikateľ podstupujúci riziko, ktorému neskôr venujem samostatnú kapitolu.

2.1.5 Marxove kapitalistické „vykorisťovanie“

Ďalším, kto prispel k teórii podnikateľstva bol Karl Marx (1818-1883), ktorý sa nám najviac spojuje so socialistickým chápaním ekonomiky. Marx ako aj Smith a Ricardo prijal *pracovnú teóriu hodnoty*, ktorá hlása, že ceny produktov závisia na množstve práce spotrebovanej na jeho výrobu. Ako zaznamenáva Presmann (2012, str. 64), Marx rozdelil hodnotu všetkých produktov do troch kategórií:

1. *Konštantný kapitál*, to sú stroje, továrne a zariadenia používané k výrobe produktov.
2. *Variabilný kapitál*, ktorý predstavuje konkrétne mzdy pracovníkov.
3. *Nadhodnota*, ktorú definoval ako časť produktu presahujúcu náklady a mzdy, čo v dnešnom pojatí znamená zisk.

Ako píše Fuchs a Lisý (2006, str. 105-106), Marx vníma kapitalistu negatívne, ako vykorisťovateľa, ktorý si prisvojuje výsledok práce iného a len pri videní nadhodnoty je ochotný vynakladať kapitál. Ako zhrňuje Geršlová (2012, str. 32), Marxovým cieľom bol prechod ku socializmu, ktorý nepočítal so súkromným podnikaním.

2.1.6 Teória medzného úžitku

V druhej polovici 19. storočia sa v ekonomickej teórii zavádza nový pojem *medzný úžitok*, ktorý sa zaoberal mikroekonomickou podstatou tvorby cien. Rakúsky ekonómia Carl Menger (1840-1921), W. S. Jevons (1835-1882) a León Walras (1835-1882) prešli od pracovnej hodnoty tovarov k teórii, že ceny tovarov určujú spotrebiteľia zo subjektívneho pohľadu kupujúceho, to znamená tlak na podnikateľa zo strany dopytu. Ako poznamenáva Presmann (2012, str. 78), Mengerova hodnota má pôvod v uspokojovaní ľudských potrieb, ktoré vytvárajú dopyt po produktoch a pomáhajú určovať ceny. Vďaka skutočnosti, že ľudské potreby sú väčšie ako

objem produktov, si ľudia medzi dostupnými alternatívami vyberajú. Taktiež si Menger všimol, že každé ďalšie množstvo zakúpeného produktu znižuje uspokojenie kupujúceho, a preto má úžitok klesajúcu tendenciu, čím postupne klesá výnos a zisk podnikateľa.

Menger (1985, s. 145, in Presmann 2012, str. 79): „*Určujúcim faktorom hodnoty produktov teda nie je ani množstvo práce či iného produktu potrebného na jeho výrobu, ani množstvo potrebné na jeho reprodukciu, ale skôr výška dôležitosti tých uspokojení, ktoré si uvedomujeme. Týmto teda určuje cenu výrobku spotrebiteľ so svojimi individuálnymi preferenciami a podnikateľ na strane ponuky je v úzadí.*“

2.1.7 Marshallov štvrtý výrobný faktor

Neoklasici sa zamerali na skúmanie mikroekonomických subjektov. Alfred Marshall (1842-1824), zakladateľ cambridgskej školy prispel do ekonomických teórií, ako píše Geršlová (2012, str. 32), svojou teóriou rovnováhy, no pretože neoklasická škola uvažovala voľný prístup všetkých ku všetkým informáciám a všadeprítomnú konkurenciu, bola rola podnikateľa odsunutá na okraj. Neoklasická škola i škola medzného úžitku potrebovali podnikateľa ako akéhosi „decision-maker“, teda toho kto rozhodoval.

Profesorka Brožová (2004, str. 54) však poznamenala, že Marshall vnáša medzi základné výrobné faktory (práca, pôda, kapitál) nový faktor *podnikanie*. Analyzuje, že Marshall vo svojej teórii firmy vychádzal z marginalistickej analýzy chovania firmy a prevzal jeho pravidlo maximalizácie zisku, keď sa medzné náklady rovnajú medznému príjmu. Marshall uvažuje 2 typy firiem; Intramarginálne firmy (majú k dispozícii lepšie výrobné faktory a teda nižšie náklady), ktoré v dôsledku nižších nákladov dosahujú krátkodobo vyššieho zisku tzv. *kvazirenty*. Druhým typom sú marginálne firmy, ktoré pracujú s vyššími nákladmi. V dlhom období však konkurencia o lepšie výrobné faktory zvýši ich cenu a kvazirenty sa premenia na renty majiteľov lepších výrobných nákladov. Presadí sa tak eliminácia rozdielov medzi nákladmi jednotlivých firiem na danom trhu. V dlhom období firma teda realizuje iba *normálny zisk*.

Marshall formuloval hypotézu o poklese medzných nákladov firmy v dlhom období. Vysvetlením sú interné úspory z rozsahu, ktoré doprevádzajú zväčšovanie firmy (plynú napríklad z prehlbovania del'by práce). Firmy by teda ďalej mali veľkú motiváciu k rastu alebo spojovaniu, čo by mohlo viesť k budovaniu monopolu. K tomu však podľa Brožovej nedochádza, lebo Marshall zavádza *životný cyklus* firmy, kde sa firma najprv rozvíja, no neskôr stráca dynamiku, pozíciu na trhu a uvoľní miesto na trhu novým firmám. Často k tomu dochádza ak dediči nemajú tak dobre vyvinuté podnikateľské schopnosti ako ich predkovia.

Podľa Brožovej (2004, str. 53-54) Marshall nahradil ekonomický pojem *hodnota* pojmom *rovnovážna tržná cena*. Túto cenu determinuje ako dopyt zo strany kupujúcich (teda medzná užitočnosť), tak aj ponuka (teda medzné náklady). Toto dualistické ponímanie zjednotilo klasikov, ktorí tvrdia, že hodnota je určená nákladmi, s marginalistami, podľa ktorých je hodnota daná subjektívne užitočnosťou. Marshall dokázal, že teória vychádzajúca z nákladov je vlastne teóriou v dlhom

období, kde zohráva väčší význam ponuka pre určenie rovnovážnej ceny, a že marginalistická teória medznej užitočnosti je zasa teóriou veľmi krátkeho obdobia, kde je to hlavne dopyt, ktorý určuje rovnovážnu cenu. Stretnutie ponuky a dopytu na trhu Marshall pripodobnil nožniciam, a tento pojem *Marshallove nožnice* sa stal klasickým inventárom ekonomickej teórie.

Bula (2012, str. 82) Marshalla považuje za niekoho, kto pôsobí na svet rovnováhy a hodnotí najpriaznivejšie ekonomické príležitosti. Odmenu nezískava za rizikové zamestnávanie svojho kapitálu, ale z vážnejšieho druhu práce – podnikania, v neustálej snahe minimalizovať náklady.

2.1.8 Podnikateľ ako „leader“

Mangoldt (1824-1868) sa pokúsil teoreticky zdôvodniť podnikateľský zisk, ktorý má 2 súčasti, po prvé ako podnikateľská mzda a odškodnenie za prevedenú prácu a za druhé ako akúsi „rentu za zdatnosti“ za prevzatie riziko a úspešné podnikanie. Mangoldt sa skôr zamerl na vzťahy medzi produkciou a riskom. Nezamerl sa na dokonalého podnikateľa, ale na niekoho, kto musí robiť rozhodnutia za nejasných podmienok na súťaživom trhu. (Hébert and Link, 2009, str. 58)

Až nemecký Gustav von Schmoller (1838-1917) definoval podnikateľa v pravom slova zmysle ako motor hospodárskeho rastu. Hébert (2009, str. 68) píše o Schmollerovom podnikateľovi ako o kreatívnom organizátorovi a manažérovi, ktorého funkciou bolo inovovanie a iniciovanie nových projektov. Tento kreatívny organizátor kombinuje výrobné faktory na získanie nových produktov alebo módtôd výroby, je posadnutý predstavivosťou a nechýba mu odvaha. Hébert ďalej píše, že na Schmollerove nápady naviazala tretia generácia historikov Werner Sombart (1863-1941) a Max Weber (1864-1920). Sombart predstavil podnikateľa ako „nového leadra“, ktorý oživuje celý ekonomický systém kreatívnymi inováciami, jeho pohonnou jednotkou je subjektívna motivácia, ctižiadostivosť, ambície, posadlosť prácou a túžba po zisku. Kombinuje silu organizátora popísanú Schmollerom, s osobným talentom, na vyťaženie maximálnej produktivity z jedincov pôsobiacich vo firme. *„Pre Webera boli u podnikateľa technické inovácie alebo investície menej dôležité, rozhodujúci bol preňho „duch kapitalizmu“ v akomsi celkom špecifickom pohľade na „racionalizáciu života“ a zvláštnom životnom étose, morálnom charaktere práce.“* (Geršlová, 2012, str. 36)

Podľa Geršlovej (2012, str. 33) neprispel k teórii podnikateľa ani J. M. Keynes (1883-1946), ktorý sa skôr zaoberal makroekonomickou rovinou, pretože nepredpokladal, že by makroekonomické zásahy do ekonomiky mali významnejšie mikroekonomické dôsledky. Za jeho revolučný prínos považuje vysvetlenie stagnácie a stratégií ako ju prekonať. Štát u neho pôsobí ako anticyklický investor, pričom štátne výdajové programy majú spolu s nízkymi úrokmi a zvýšeným množstvom peňazí v obehu zohrať rolu multiplikačného efektu prekonávajúceho krízu a zvýšiť chuť súkromného sektoru investovať. Ani na Keynesa reagujúci monetarizmus na čele s Miltonom Friedmanom (1912-2006), ktorý vsadil na dereguláciu, znižovanie daní, oslobodzovanie podnikateľov od štátnej záťaže, nepridelil podnikateľom nijakú zvláštnu osobnostnú rolu.

2.1.9 Schumpeterov inovátor

Rodák z Moravy Joseph A. Schumpeter (1883-1950) pokračoval v teóriách o podnikateľovi a podnikaní a dodnes je touto problematikou veľmi často citovaný. Metcalfe (2004, str. 163) považuje za hlavný prínos Schumpetera to, že oddelil pojem inovácie od vynálezu, kde inovácie sú čisto ekonomický proces a znamenajú uvedenie dostupných zdrojov pre nové použitie. A ten kto ich uvádza na trh je podnikateľ. Tento koncept je orientovaný na ponuku, kde spotrebiteľia sú pasívnymi prvkami trhu a prispôsobujú sa ponuke trhu. Tento proces prinúti staršie firmy vylepšiť, inovovať svoju organizáciu, a teda sa novým súťaživým podmienkam buď adaptujú alebo zaniknú. Avšak Metcalfe (2005, str. 164) ďalej podotýka, že cesta k podnikaniu nie je nikdy jednoduchá a to najmä z tých dôvodov, že strany dotknuté zmenou sú voči novým javom odolné a kladú odpor, podnikatelia majú ťažkosti pri získavaní zdrojov, alebo nastávajú zmeny v správaní spotrebiteľov.

Schumpeter, (1986, str. 47-48) za základ hospodárskeho vývoja považuje zmeny, ktoré vznikajú vnútri systému, ide o tzv. endogénny faktor, ktorý vyvoláva inovácie, zásadné zmeny v oblasti techniky a technológie výroby, v jej organizácií a riadení. Ústrednou postavou dynamizujúcou kapitalistický ekonomický systém je podnikateľ, ktorý svojou „tvorivou“ činnosťou realizuje hospodársky vývoj. Tvorivá činnosť je tretím výrobným faktorom a úlohou podnikateľa je nová kombinácia výrobných činiteľov – inovácia.

Pojmom inovácie Schumpeter chápe:

- zavedenie nového výrobku, resp. novej kvality na trh,
- zavedenie novej metódy, ktorá sa dosiaľ v hospodárskej činnosti nevyužívala, hoci nespočíva na novom vedeckom objave,
- objavenie nových trhov pre vyrábané výrobky bez ohľadu na to, či tento trh už predtým existoval,
- využitie nového zdroja surovín,
- zmena v organizácii výroby, vrátane vytvorenia monopolu, resp. jeho prekonania v dôsledku konkurenčného boja.

Schumpeter (1986) podnikateľa nestotožňuje s kapitalistom. Funkciou kapitalistu je len financovanie uskutočňovaných inovácií, podnikateľ však nenesie len riziko, ale musí prekonať aj odpor, ktorý inováciám kladie sociálne – ekonomické prostredie. Za túto svoju úlohu poberá podnikateľ časť zisku, ktorý podnikateľ vytvoril novou kombináciou výrobných činiteľov, umožňujúcich vyrábať s nižšími nákladmi. Aj napriek tomu, že obdivoval Walrasa, u Walrasa boli inovácie exogénnymi silami, ktoré mali povahu náhodných udalostí alebo akéhosi technického pokroku. U Schumpetera sú inovácie endogénnou silou, ktorú plodí sám kapitalistický systém. V otázkach konkurencie zaujíma Schumpeter jasné stanovisko a to, že dokonalá konkurencia nemôže existovať, inak neposkytuje medzery, ktoré by bolo možné zaplniť inovátorstvom. Monopol má naopak významnú funkciu, pretože každá zisková činnosť motivuje podnikateľov k imitovaniu. Ak by imitácie inovácií mohli prebiehať okamžite, inovátori by nemohli generovať zisk, pretože by ceny tohto výrobku na trhu poklesli. Na toto slúžia patenty a rôzne zákonné ochrany. Takto si inovátori zabezpečujú akýsi dočasný monopol, bez ktorého by neboli mo-

tivovaný a inovácie by zastali. Celý tento proces je podstatou ekonomického vývoja kapitalizmu.

Geršlová (2012) zaznamenáva, že naproti Schumpeterovmu podnikateľovi, ktorý „pláva proti prúdu“ a narušuje rovnováhu na trhu, vystupuje Friedrich von Hayek (1899-1992) so svojim podnikateľom, ktorý sa vyznačuje schopnosťami veľmi rýchleho získavania a vyhodnocovania informácií. Nemusí nič nové vymýšľať, ale musí byť neobyčajne pozorný, aby svoje šance uvidel a dokázal ich využiť. V tejto myšlienke pokračoval predstaviteľ neorakúskej školy Israel Meir Kirzner (*1930) s jeho teóriou podnikateľského objavovania.

2.2 Súčasný výklad teórie podnikateľa a firmy

2.2.1 Mises a teória špekulatívneho podnikateľa

Huerta de Soto (2012, str. 89) tvrdí, že Mises vykladal podnikateľa ako špekulatívne založeného človeka, ktorý svojou podnikateľskou povahou rozpoznáva ziskové príležitosti, ktoré vznikajú v jeho okolí a jedná s účelom zmocniť sa ich. Mises kritizuje populárne omyly, ktoré znázorňujú podnikateľský zisk len z predpokladu rizika a argumentuje, že riziko vytvára bežné náklady výrobného procesu, ktoré nemajú žiaden vzťah k podnikateľskému zisku.

Jeho žiak Kirzner (1998) dokazuje, že Mises zdôrazňoval dynamickú povahu tržného procesu poháňaného podnikateľskou vidinou dosiahnutia budúcich ziskov a kritizoval proces utvárania rovnováhy hlavého prúdu, kde neostáva žiaden priestor pre podnikateľa. Mises tvrdil, že rovnováha sa utvára práve zo špekulatívnej činnosti podnikateľov.

Mises (2006, str. 102): „*V reálnom svete je človek vystavený skutočnosti, že ostatní ľudia jednajú samostatne rovnakým spôsobom, akým jedná on sám. Nutnosť prispôbiť svoje jednanie jednaniu ostatných ľudí z neho robí špekulanta, ktorého úspech závisí na jeho schopnosti porozumieť budúcnosti. Každé jednanie je špekulácia. Vo sfére ľudských udalostí nie je žiadna stabilita a v dôsledku toho ani žiadna budúcnosť.*“

2.2.2 Kirzner a podnikateľské objavovanie

Ako píše Nedbal (2006, str. 23) Kirznerov pohľad na trhy a podnikateľa vychádza z dvoch poznatkov Misesa a Hayeka:

- Mises zdôrazňoval *špekulatívny charakter* tržného konania,
- Hayek zasa do popredia vyzdvihol význam *rozptýlených informácií*.

Kirzner vychádza z Hayekovej koncepcie informácií a znalostí a z jeho pojatia trhu ako tržného procesu. Kirznerov podnikateľ musí byť neustále v strehu, aby mu neušla žiadna príležitosť k zisku, musí neustále objavovať nové a nové príležitosti a zapĺňať medzery na trhu. Vďaka aktivitám podnikateľov smerujú trhy od nerovnováhy k rovnováhe.

Huerta de Soto (2012) si myslí, že vo všeobecnosti je u Rakúšanov teória podnikania zhodná s ľudským jednaním. Z tohto hľadiska je možné povedať, že každý

kto jedná tak, aby zmenil budúcnosť, vykonáva podnikateľskú činnosť. U Kirznera si všíma, že do podnikateľstva zavádza nový pojem „alertness“ (obozretnosť/bdelosť).

Kirzner (1999, str. 37) v svojom diele *Ako fungujú trhy* vidí ako hlavnú podnikateľskú činnosť akt objavu, keď jedinec objavuje existenciu príležitosti. Toto chovanie vedie k maximalizácii príležitostí na zisk a sleduje implikácie ktoré z maximalizácie plynú. „*Konať znamená využiť príležitosť a využiť príležitosť znamená ju objaviť, rozpoznať ju v jej nejednoznačnostiach a nekonečnom množstve možných alternatívnych budúcností.*“ (Kirzner, 1999, str. 40) Akt objavu ukazuje, že pred samotným objavom niekto usúdil, že zdroje boli podhodnotené. Kirzner teda vidí hlavnú funkciu podnikateľa v lacnom nákupe a následnom drahom predaji, tzn. uvedomenie si existencie hodnoty, ktorá nebola doposiaľ na trhu rozpoznaná. V neoklasickej teórii podnikateľ maximalizuje zisky medzi tržbami a nákladmi, pričom ceny nákladov a tržieb sú vopred očakávané a dané, k ich získaniu stačí dopredu zostaviť plán. Kirzner ale vidí rozhodovanie podnikateľa v tržnom prostredí inak.

Kirzner (1995, str. 41): „*Podnikateľ, ktorý „vidí“ ziskovú príležitosť, objavuje existenciu zisku, ktorú pred jeho objavom nevidel ani on, ani nikto iný. Keby ju skôr niekto videl, bola by využitá, a nebola by novým objavom. Keď podnikateľ objaví ziskovú príležitosť, objavuje existenciu niečoho dosiaľ netušeného.*“ Kirzner kritizuje neoklasický model rovnováhy, pretože tieto modely iba ukazujú dôsledky exogénnych zmien, no neponúkajú výklad ako a prečo k týmto zmenám dochádza. Oproti tomu svet nerovnováhy ponúka priestor pre podnikateľské objavovanie, a následne skutočnú zmenu.

Peter G. Klien (2010, str. 29) si na výklade Kirznerovho podnikateľa všimol, že sa uňho viac prejavuje funkcia objaviteľa ako investora, a tým pádom podnikateľ len objavuje ziskové príležitosti. Nevlastní žiaden kapitál a majetok, nenesie riziko a teda nemôže vyrábať stratu. U Kirznera si všíma, že najhoršie čo môže postihnúť podnikateľa je, že nebude schopný objaviť existujúcu ziskovú príležitosť. Z tohto dôvodu označuje Klein väzbu medzi Kirznerovým podnikaním a inými odvetviami ekonomickej analýzy ako je priemyslová organizácia, inovácie, teória firmy za veľmi slabú.

2.2.3 Definícia podnikateľa podľa Hisricha

Koncept podnikateľa zahrňuje podnikateľské, manažérske a osobnosté prístupy. Profesor Hisrich Peters (1998, str. 9) vo svojej roziahlej knihe „*Entrepreneurship*“ stručne odráža teóriu podnikateľa v troch nasledujúcich definíciách:

- Takmer v každej definícii sa autori zhodujú, že podnikateľské správanie by malo zahrňovať: (1) iniciatívny prístup, (2) organizáciu a rozpoznanie sociálnych a ekonomických mechanizmov na objavenie ziskovej príležitosti, (3) prijatie rizika alebo zlyhania.
- Pre ekonóma, je podnikateľ niekto, kto kombinuje prácu, zdroje, materiál a ďalšie výrobné faktory, zvyšuje ich hodnotu a taktiež prináša zmeny, inovácie a nové postupy. Pre psychológa, je táto osobnosť

poháňaná osobnostnou silou – túži niečo získať alebo dosiahnuť, vyskúšať, vykonať alebo uniknúť realite. Jednému businessmanovi sa podnikateľ javí ako hrozba, súťaživý protivník, pričom pre iného businessmana je ten istý podnikateľ spojencom, zdrojom dodávok, zákazníkom, alebo niekým, kto produkuje blahobyť pre druhých, nachádza lepšie použitie zdrojov a vytvára nové pracovné príležitosti obyvateľstvu.

- Podnikanie je dynamický proces vytvárania prírastu bohatstva spoločnosti. Bohatstvo je tvorené jedincami, ktorí riskujú kapitál, čas, kariérny postup a zhodnocujú produkty a služby. Produkty alebo služby nemusia byť nové alebo unikátne, ale hodnota musí byť ovplyvnená podnikateľovými odovzdanými zručnosťami a zdrojmi.

I keď všetky tieto definície sa pozerajú na podnikateľa z rôznych uhlov pohľadu, vo všetkých cítiť esencie novinky, organizácie, vytvárania bohatstva a akceptovania riziku. Keďže v dnešnej dobe nájdeme podnikateľov v takmer každej oblasti života, od zdravotníctva, školstva, práva, architektúry, sociálnej práce a iných, nemožno definovať termín podnikateľa bez odchýliek. Peters Hisrich (1998, Str. 9) sformoval definíciu, ktorá sa hodí do všetkých sfér hospodárstva.

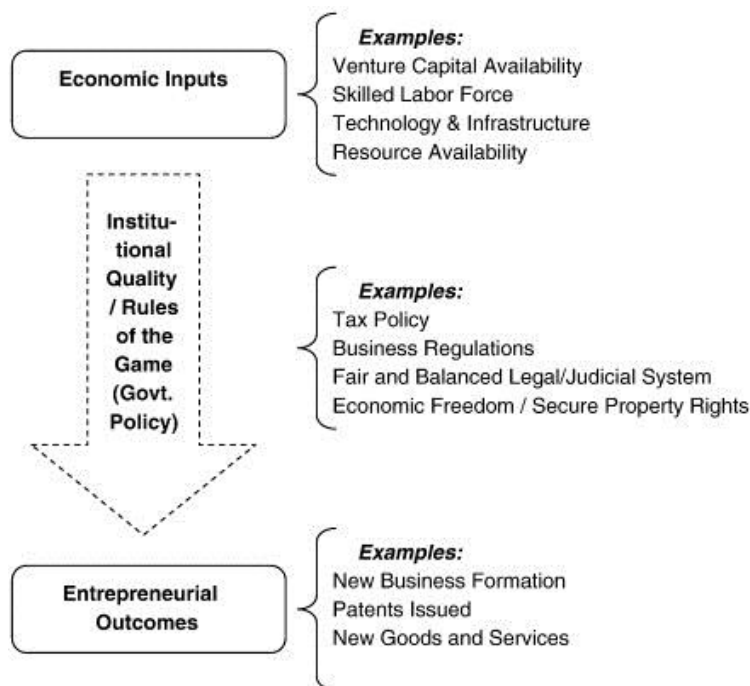
„Podnikanie je proces vytvárania novej hodnoty, prostredníctvom obetovania potrebného času a úsilia, za predpokladu spojenia finančného, psychického a sociálneho riziku, a prijatia výslednej odmeny v podobe peňažného a osobného uspokojenia a slobody.“ (Peters Hisrich, 1998, str. 9)

Touto definíciou zhrnul 4 základné aspekty podnikateľa bez ohľadu na oblasť podnikania. Za prvé, podnikanie zahrňuje proces vytvárania, tvorenia novej hodnoty podľa potrieb spotrebiteľov. Za druhé, podnikanie vyžaduje zodpovedajúce množstvo času a úsilia. Nebáť sa prijať možné riziko je tretou vlastnosťou správneho podnikateľa. Riziko môže mať rôznu podobu, ktoré sa stupňuje s množstvom vynaloženého úsilia, ale zvyčajne sa sústreďí okolo finančných, psychických a sociálnych oblastí. Posledná časť definície zahrňuje odmeny z podnikania. Najčastejšou odmenou je sloboda sprevádzaná osobným uspokojením. Samozrejme peňažný zisk je rovnako dôležitý, pretože pre niekoho je práve on ukazateľom stupňa uspokojenia.

2.2.4 Produktívny vs. neproduktívny podnikateľ

Jedným z nedávnych príspevkov do teórie podnikania je i Baumolova teória produktívnych a neproduktívnych podnikateľov. Baumol (1990) prichádza s teóriou, že podnikatelia majú na výber venovať svoje pracovné úsilie buď smerom do súkromného (produktívneho) sektoru, alebo si zaistiť bohatstvo prostredníctvom politických a právnych procesov (lobbovanie, súdne spory). Toto rozhodnutie je ovplyvnené zodpovedajúcou mierou návratnosti, ktorá je formovaná kvalitou politických a právnych inštitúcií. Ak inštitúcie poskytujú bezpečné vlastnícke práva, spravodlivý a vyvážený súdny systém, vymáhanie zmluvných záväzkov a efektívne obmedzenia pre vlády na presun bohatstva prostredníctvom daní a regulácií, majú väčšiu šancu pre produktívne podnikanie a nižší návrat do neproduktívneho poli-

tického podnikania. V rámci tohto motivačného procesu majú produktívni podnikatelia väčšiu šancu zapojiť sa do vytvárania bohatstva cez produktívny trh podnikania. Rozdiely v miere zastúpenia súkromného sektoru sú teda čiastočne ovplyvnené vládami, prostredníctvom odmien a motivačných štruktúr.



Obr. 1 Baumolov teorém, zdroj: Baumol, 1990

Obrázok 1 ilustruje proces, ktorým sú generované podnikateľské výsledky. Ekonomické vstupy ako kapitál, práca, zdroje sú prevedené na podnikateľské výsledky v podobe nových patentov alebo businessu. Baumolov teorém, teda tvrdí, že podnikateľské výstupy závisia predovšetkým na kvalite inštitucionálnej ekonomiky. Baumol medzi prvými vysvetľuje inštitucionálny kontext a „pravidlá hry“, pod ktorými podnikatelia pôsobia. Jeho teória taktiež ukazuje, prečo sa vládne programy, ako vládne pôžičky a vzdelávacie programy zamerané na dotovanie podnikateľ, ukázali ako úspešné v podpore podnikavosti. Zvyšovanie vstupov nemá veľký význam ak sú „pravidlá hry“ nastavené nesprávne. Baumolova teória vysvetľuje ako pomocou vládnych opatrení dosiahnuť čo najvyšší a najproduktívnejší podnikateľský výstup.

2.2.5 Firma – základná jednotka podnikateľa

Holman (2007, str. 146-148) si správne pokladá otázku, prečo vlastne firmy existujú. Odpoveď vidí v Coasovej teórii *transakčných nákladov* podnikateľa. Ak by podnikateľ nezakladal firmu so zamestnancami, ale pokúsil by sa každého človeka, stroj, budovu a ďalšie vybavenie najat' z trhu, vznikali by mu ďalšie náklady či už na uzatváranie zmlúv, zisťovanie cien, vyhľadávanie zmluvných strán, vyjednávava-

nie alebo v podobe vynaloženého času. Týmto nákladom hovoríme transakčné náklady – náklady na prevádzanie zmených transakcií. Túto teóriu zaviedol chicagský ekonóm Ronald Coase (*1910) v knihe *The Nature of the Firm*, v roku 1937. Holman ďalej analyzuje, ako týmto novým spôsobom výkladu podnikateľstva firma eliminuje náklady. „Firma je skupina ľudí, ktorí spolu neobchodujú prostredníctvom trhov, ale spolupracujú podľa pokynov podnikateľa – zamestnávateľa.“ (Holman, 2007, str. 147)

Holman vysvetľuje, že firma ktorá sa rozrastá *horizontálne*, napríklad spojovaním, eliminuje náklady tým, že premieňa veľké množstvo malých transakcií (administratívne práce, náklady spojené s prevádzkovaním firmy) na malé množstvo väčších transakcií. Ak sa firma spojuje *vertikálne*, odstraňuje niektoré tržné náklady tým, že služby od externých dodávateľov nahradzuje pracovnými pomermi s vlastnými zamestnancami. Túto Coasovu transakčnú metódu by som prirovnala ku Kirznerovmu podnikateľovi, ktorý je „stále v strehu“ a zaplňuje medzery na trhu s tým, že hľadá ziskovú príležitosť.

Od výrobnjej funkcie podniku prešli k funkcii organizačnej, Armen Alchain (1914 – 2013) a Harold Demsetz (*1930), ako uvádza Geršlová (2012, str. 36) zdôrazňovali, že určité procesy vyžadujú tímovú spoluprácu. U väčších tímov ale nesmie chýbať kontrola členov a stanovenie jednotlivých kompetencií. Podľa Alchaina a Demsetza by mal podnik vyzerat' nasledovne:

„V podniku sú vstupné výkony sprevádzane viacerými indivíduami. Dohľad nad touto inštanciou je zverený ústrednému vedúcemu inštancie, ktorá disponuje piatimi právami:

1. nárok na uznanie úspechu (reziduálny príjem),
2. kontrolné oprávnenie a oprávnenie k sankciám vo vzťahu k tímu (právo stanoviť výrobné plány, prémie a pokuty),
3. vytvárať zmluvné vzťahy so všetkými členmi tímu (pracovné zmluvy) a ďalšími poskytovateľmi vstupných služieb (dodávateľské zmluvy),
4. právo meniť tím, tj. mať právo prijímať nových členov tímu alebo sa s niektorými členmi mať možnosť rozlúčiť,
5. oprávnenie práva pod bodmi 1-4, postúpiť.“ (Demsetz a Alchain in Geršlová, 2012, str. 45)

Geršlová (2012, str. 37) ako i Holman (2007, str. 148-149) vidia firmu podľa teórie Demsetza a Alchaina ako „pletenec zmlúv“. Keďže vo firme spolupracuje viac výrobných faktorov, ktorými sú práca, pôda a kapitál, vzťahy vo firme nie je možné riadiť na princípe „pána a služobníka“. Podnikateľ môže vlastniť pozemky, pôdu, kapitál, ale jeho zamestnanci sú vlastníci svojho ľudského kapitálu, tak ako banky, od ktorých si podnikatelia požičiavajú zostávajú vlastníckmi svojich peňazí. Na firmy by sme mali pozerat' ako na „pletenec zmlúv“, ktorý medzi sebou uzatvorili vlastníci výrobných faktorov a pracujú ako tím.

Holman na príkladoch poukazuje, že vo firme je nutná kontrola a riadenie. Tým, že podnikateľ zamestnal zamestnanca na pracovnú zmluvu, ktorá je *neúplná*,

zobral im možnosť ovplyvňovať chod firmy. Tým pádom zamestnanci nečelia riziku, ale čelí mu podnikateľ sám. Preto sú i pracovné zmluvy koncipované tak, že zamestnanci majú stanovený stály plat, zatiaľ čo podnikateľ je príjemcom akéhosi „zbytkového dôchodku“, ktorý je rozdielom medzi príjmami a nákladmi firmy. Týmto sa podnikateľ stáva jediným nositeľom rizika vo firme, čo obhajoval už Jean Baptiste Say v 18. storočí.

S touto teóriou zväčšovania a spojovania firiem, ktoré má za dôsledok zmenšovanie nákladov je ale namieste otázka, ktorú si kladie i Geršlová (2012, str. 37), prečo sa nepresunú všetky organizácie do jedného veľkého podniku? K čomu nám je vlastne trh? Ako odpoveď ponúka scenár centrálne plánovaného hospodárstva, ktorý nepovažuje za efektívny či hospodárny.

Tatiež Sojka (2010, str. 454-455) sa k teórii transakčných nákladov vyjadruje, že ak sa firma ďalej rozrastá, stáva sa jej vnútorná organizačná štruktúra stále zložitejšia a menej efektívna. Od určitého bodu by náklady administratívneho riadenia presiahli transakčné náklady spojené so slobodnou smenou v tržnej ekonomike. Podľa Coasovej teórie môže firma rásť pokým sú administratívne náklady nižšie ako transakčné náklady.

Holman (2007, str. 155-156) za cieľ firmy považuje maximalizáciu zisku v dlhom období. Za zdroj zisku podnikateľa považuje jeho firmu, preto je jeho cieľom maximálna tržná hodnota firmy. To považuje za jediný spôsob vyjadrenia maximalizácie zisku, pretože hodnota firmy sa meria tokom jej očakávaných budúcich výnosov (ziskov), čo vyjadril vzorcom:

$$P = \frac{R_{E_1}}{1+r} + \frac{R_{E_2}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_{E_n}}{(1+r)^n}$$

Kde P je tržná hodnota firmy,

R_E – očakávané výnosy v každom z budúcich n rokov jej života,

r – úroková miera.

„Pri danej úrokovej miere teda podnikateľ maximalizuje hodnotu svojej firmy, keď maximalizuje tok jej budúcich ziskov R_E .“ (Holman, 2007, str. 156)

Podnikateľ ale nemusí presne odhadnúť aké investičné, marketingové alebo výrobné stratégie nám v budúcnosti prinesú najvyšší zisk. Preto Holman upozorňuje, že podnikanie so sebou nesie veľkú dávku rizika, intuície a experimentovania s nie istým výsledkom. Pripomína, že ľudské jednanie je racionálne iba v tom zmysle, že človek využíva dostupných informácií a učí sa zo svojich chýb.

Ako vidíme prehľad ekonomickými teóriami priniesol so sebou rôzne koncepty, ktoré viac alebo menej odpovedajú realite no žiaden z nich by sa nedal odporučiť ako celok. Neexistuje všeobecne platná teória a ani o jednej sa nedá tvrdiť, že by bola najlepšia. Každá teória má svoje pozitívne i negatívne stránky, ich účelom je skôr ponúknuť ďalšie varianty prístupov a nájsť riešenia aktuálnych problémov. Teórie nám ponúkajú pojmy buď to známe alebo nové, vo väčšine teórií sa pohybuje v podmienkach ideálneho stavu, predstavujú ideálne modely a kategórie, kto-

ré síce nie vždy odpovedajú realite, ale môžu byť užitočné pri riešení aktuálnych problémov. Užitočnosť jednotlivých teórií zistíme zrovnaním rozdielov medzi teoretickými východiskami a reálnou situáciou. Aby bolo možné sa na ekonomiu podnikateľa pozerať zo súčasného pohľadu, je nevyhnutné poznať jej historické súvislosti a dejiny formovania. V predchádzajúcej kapitole sme pozorovali ako sa nám pojem podnikateľ formoval od 17. Storočia po súčasnosť. Vidíme, že ekonomov, ktorí k tomuto formovaniu prispeli, nebolo málo, každý pohľad bol niečím zaujímavý a svojský. Táto problematika je nesmierne zaujímavá, no ak by som sa jej chcela venovať podrobnejšie, priestor pre písanie bakalárskej práce by mi nestačil. Z ekonomov som si preto vybrala zakladateľa ekonomie ako vedy, Škóta Adam Smitha a zakladateľa pojmu „entrepreneur“ Francúza Jeana Baptista Saya.

3 Adam Smith, Jean Baptiste Say a rola podnikateľa

3.1 Adam Smith

„Bol to Smith, ktorý bol najväčším ekonómom, nielen kvôli jeho vplyvu, ale aj preto, lebo práve on dokázal prenikavo uchopiť a jasne rozpoznať ústredné problémy ekonomickej vedy“ (F. A. Hayek)

3.1.1 Životopis

Adam Smith (1723-1790) sa narodil v malom škótskom mestečku Kircaldy v rodine colného úradníka. V štrnástich rokoch začal študovať univerzitu v Glasgowe, kde mal na jeho myšlienkový vývoj značný vplyv jeho učiteľ Francis Hutcheson, profesor morálnej filozofie. V sedemnástich rokoch odišiel Smith na univerzitu v Oxforde, kde sa venoval najmä štúdiu literatúry. Po ukončení univerzitných štúdií a krátkom pôsobení v Edinburgu, kde prednášal literatúru a politickú ekonomiu, bol Smith v roku 1751 menovaný profesorom logiky na univerzite v Glasgowe a krátko nato prevzal po F. Hutchesonovi katedru morálnej filozofie. Tu pôsobil až do roku 1764 a v dobe svojho pôsobenia na glasgowskej univerzite napísal svoju druhú najznámejšiu knihu – *Teória morálneho jednania*, vydanú v roku 1759, ktorá patrí k významným dielam morálnej filozofie. Smithove morálne – filozofické názory sa však menili smerom k pochopeniu jednania, založeného na prospechu jedinca. To sa neskôr stalo základom filozofie, v ktorej je zakotvené Bohatstvo národov.

Adam Smith viedol pokojný život, prerušený jedine cestou do Francúzska v rokoch 1764–1766. Tam sa stretol s mnohými významnými mužmi, ktorí ovplyvnili jeho politické i ekonomické názory – s Voltaireom, Hetvétiom, Turgotom, a taktiež s fyziokratmi Quesnayom a Mirabeauem. Po svojom návrate z Francúzska opustil univerzitu a naplno sa venoval desaťročnej práci na svojom životnom diele – *Pojednaní o podstate a pôvode bohatstva národov*.

Bohatstvo národov sa skladá z piatich kníh, z ktorých prvá je najvýznamnejšia z hľadiska ekonomickej analýzy. Napriek tomu, že je dielo veľmi rozsiahle a tematicky bohaté, oslovilo Smithových súčasníkov natolko ako do tej doby žiadne ekonomické pojednanie. (Robert Holman, 2005, str. 49)

Smith nadviazal na fyziokratov a zaoberal sa hlavne bohatstvom spoločnosti a jeho zdrojmi, teóriou hodnoty a ceny, teóriou rozdeľovania a taktiež obhajoval slobodu obchodu. Jeho dielo, možno aj pre jeho rozsiahlosť, je niekedy myšlienkovonejednotné. O tomto probléme píše aj (Sojka, 2010, str. 61): *„Smithovo dielo skutočne obsahuje mnoho rozporov, a preto mohlo slúžiť ako myšlienkový zdroj tak odlišných smerov ekonomickeho myslenia, ako je neoklasická ekonomia na strane jednej a marxizmus na strane druhej.“*

3.1.2 Bohatstvo spoločnosti a jeho zdroje

Stále širšie diskusie o podnikaní a raste bohatstva vedú k definíciám v súčasnej podobe, kde hlavnú rolu zohráva zmena. Zmena v businessse, v spoločnosti, zmena v technológiách. Túto interpretáciu posilňuje i Schumpeterov výklad: „*Podnikateľ a jeho funkcie nie je ťažké kvalifikovať, hlavným rysom je robenie nových vecí alebo robenie vecí novým spôsobom*“ (Schumpeter, 1847, 151). Dnešný podnikateľ stále prináša zmenu s cieľom zlepšiť svoj život prostredníctvom zlepšenia života druhých. V populárnej mysli zlepšenie, najmä zlepšenie vlastného blahobytu predstavuje nárast. Adam Smith vo svojej práci vysvetlil, že bohatstvo národov rastie prostredníctvom zmien v deľbe práce.

Smith za zdroje bohatstva považoval najmä produktívnu prácu a jej produktivitu. Podľa Jána Lisého (2003, str. 33) sa vo Smithovom diele práca ako taká spomína prvýkrát vôbec, a to nielen práca obchodníka, ale aj práca v poľnohospodárstve. Ďalej determinuje, že produktivita práce závisí od toho ako je rozvinutá deľba práce alebo špecializácia. Stupeň deľby práce môže byť teda tým vyšší čím širší je trh. Smith postrehol aj závislosť deľby práce od rozsahu trhu (Adam Smith, 2001, str. 16): „*Väčšinu vzájomných služieb, ktoré práve potrebujeme, získavame jeden od druhého dohodou, výmenou, kúpou; ten istý sklon k uskutočňovaniu výmenného obchodu vedie aj k pôvodnej deľbe práce. V nejakom kmeni, ktorý sa zaoberá lovom, vyrába napríklad určitý človek luky a šípy rýchlejšie a dokonalejšie než ktokoľvek iný. Často tieto veci vymieňa za dobytok alebo zverinu od svojich druhov. Nakoniec zistí, že takto môže získať dobytku a zveriny viac, než keby sa vydal na lov sám. A tak, pretože dbá o svoj prospech, stane sa výroba lukov a šíпов jeho hlavným zamestnaním.*“

3.1.3 Teória hodnoty a ceny

Tak ako píše Fuchs (1999, str. 19), Smith v štvrtej kapitole svojho diela zdôrazňuje, že výraz hodnota má dva rôzne významy, a to užitočnosť predmetu, alebo schopnosť kúpiť za neho iný produkt. Tu Smith odlišuje pojem *úžitková* a *smenná* hodnota. Tak ako vo väčšine svojho diela sa Smith obracia na prácu, ktorá podľa neho najlepšie vyjadruje hodnotu tovarov, a píše: „*Skutočná cena každej veci, to, čo každá vec skutočne stojí človeka, ktorý si ju chce zaobstarat', je práca a námaha vynaložená na jej získanie.*“ (Smith, 2001, str. 29)

Fuchs (1999, str. 20) si ďalej všíma, že Smith medzi prvými zdôrazňuje aj námahu, náročnosť, zložitosť a kvalifikovanosť práce, ktorá vstupuje do hodnoty produktu, ktorého cene sa venuje v šiestej kapitole. Tu spomína podnikateľov, ako jednotlivcov, ktorí z predaných produktov svojej práce ťažia kapitál, ktorý vkladajú do ďalšej výroby. „*Ako náhle sa kapitál nahromadí v rukách jednotlivcov, niektorí z nich ho budú prirodzene využívať k tomu, aby zamestnávali pracovníkov a dodávali im materiál, a tak z predaja ich práce budú mať zisk.*“ (Smith, 2001, str. 45) Tu sa hodnota produktov rozpadá na dve zložky, prvá platí mzdy pracovníkom a druhá zisk podnikateľovi. Zisky chápe ako veličiny závislé na veľkosti použitého kapitálu. Podobne zavádza i pozemkovú rentu ako zisk vlastníkovi z pôdy a formuluje prí-

stup známy ako *dôchodková teória hodnoty*, keď sú tromi pôvodnými zdrojmi dôchodku, mzdy, zisk a renta.

V siedmej kapitole sa Smith venuje výkladu ceny a odlišuje tržnú cenu od ceny prirodzenej. Prirodzenú cenu chápe ako „...strednú cestu, ku ktorej ceny všetkých produktov prirodzene tiahnu.“ (Smith, 2001, str. 53) Tržná cena je vysvetľovaná ako výslednica vzťahu medzi ponukou a dopytom, resp. cena vyrovnávajúca ponúkané a požadované množstvo na trhu. Tá môže byť vyššia, nižšia alebo rovná ako cena prirodzená, čo závisí na dopyte spotrebiteľov.

Smith prispel k rozpracovaniu hodnoty a ceny, ale nepodarilo sa mu vytvoriť vnútorné usporiadaný výklad tejto problematiky. Vychádzal z teórie užitej hodnoty a hodnoty smeny. Užitnú hodnotu chápal ako schopnosť produktu uspokojiť určitú ľudskú potrebu, ale nedokázal prísť na to, prečo sú niektoré luxusné statky tak drahé. Toto je označené ako *Smithov paradox*.

3.1.4 Teória kapitálu

Smith sa v druhej knihe Bohatstva národov venuje podstate, akumulácii a využívaniu kapitálu. Kapitál je preňho dôležitý opäť z pohľadu del'by práce, pretože hromadenie kapitálu spôsobuje, že z rovnakých prostriedkov vie vyrobiť omnoho viac produktov. Smith (2001, Str. 239-244) rozdelil kapitál na fixný a obežný. Kapitál obežný je taký kapitál, ktorý je používaný na výrobu životných prostriedkov v manufaktúre alebo v obchode. Tento kapitál neprináša podnikateľovi žiadny zisk, majiteľ ho vydáva v určitej forme, aby sa mu v inej forme vrátil, a len pomocou tohto obehu a postupnej zmeny prináša zisk. Obežný kapitál sa skladá z peňazí, zásob, materiálu a hotových výrobkov v rukách obchodníka alebo výrobcu. Fixný kapitál sa skladá z užitočných strojov, budov, prostriedkov k zušľacht'ovaniu pôdy, získaných dovedností a zručností. Toto rozdelenie platí dodnes v majetkovej štruktúre podniku, kde sa majetok del'í na fixný (dlhodobý), označovaný ako stále aktíva, a obežný (zásoby, finančné prostriedky a pohľadávky), označovaný ako obežné aktíva.

Ďalej Smith predpovedal, že súčet obežného a fixného kapitálu je stále rovnaký, a teda čím menšia je jedna časť tejto zložky v podniku, tým väčšia musí byť druhá. Z obežného kapitálu sa opatruje materiál, práci a platia sa mzdy, a tým uvádza podnikanie do pohybu. Tu sa dostávame k pojmu *kapitalista*, ktorý je dosť bohatý na to aby mohol významnejšiu časť svojho majetku nespotrebovať (šporiť) na to, aby ho mohol ďalej investovať. Smith rozdel'oval triedu *kapitalistov*, od *robotníkov* žijúcich na existenčnom minime.

Ako píše Holman (2005, str. 55), kapitalista sa stáva ústrednou postavou klasickej ekonómie, je schopný tvoriť mzdový fond a umožňovať existenciu robotníckej triedy, ktorá z tohto fondu žije. Bol to človek, ktorý v jedinej osobe spája sporenie a investovanie – zisk kapitalistu je usporený a zároveň reinvestovaný. Kapitalista ďalej pôsobí i na vyrovnávanie cien tým, že špekulatívne alokuje svoj kapitál tam, kde je výsledná cena jeho produktov vyššia, a teda kde predpokladá najvyšší zisk. Zvýšená ponuka produktu zníži jeho cenu a dochádza k čisteniu trhov.

3.1.5 O mzdách, zisku a podnikaní

V desiatej kapitole svojej práce sa Smith venuje rozdielom v peňažných mzdách a ziskoch. Hlavné rozdiely zohrávajú, ako i dnes, príťažlivosť povolania, náklady na prípravu k povolaniu, stálosť zamestnania, stupeň dôvery, ktorý musia požívať tí, ktorí povolanie vykonávajú a pravdepodobnosť úspechu v povolani. Smith ďalej dokazuje, že zisk v mestách je omnoho väčší ako na vidieku, čo pripisuje obmedzenosti trhu. Smith (2001, str. 102) vysvetľuje, že zisk v mestách môže neobmedzene narastať s narastajúcim obchodom a použitým kapitálom a to sa dá dosiahnuť najčastejšie tým, že sa obchodník o svoj podnik roky stará a šetrí. Tu ale zmieňuje aj obchodníka špekulanta, ktorý každoročne obmieňa odvetvia podnikania, lebo vidí vidinu budúceho výnosu. Takýchto obchodníkov nazýva „*smelými dobrodruhmi*“, ktorí ale môžu rýchlo naraziť na neúspech a skrachovať.

Smith (2001, str. 103) ďalej uvádza tri odporúčania na dosiahnutie výhody v podnikaní. Tieto ale fungujú jedine na slobodnom trhu, ktorého bol Smith veľkým zástancom.

1. *Podnikanie musí byť známe a dávno zavedené*, v tomto sa diametrálne rozchádza so Schumpeterovým inovatorstvom, pretože podnikatelia v novo zavedených manufaktúrach podľa neho musia najatť pracovníkom a ponúknuť im vyššie mzdy aby preňho pracovali, výroba prispôsobujúca sa móde sa len ťažko bude môcť považovať za stálu a zavedenú. Zavedenie nového podniku považuje za špekuláciu sľubujúcu si vysoký zisk, ktorá sa nie vždy vydarí a aj keď k tomu dôjde, podnikateľ bude musieť neskôr cenu prispôsobiť konkurentom.
2. *Vynakladanie kapitálu musí byť v prirodzenom stave*, pretože dopyt po určitom druhu práce sa z času na čas mení a zisky sa menia podľa ceny vyrábaného produktu.
3. *Toto zamestnanie musí byť jediným a hlavným zamestnaním ľudí*, ktorí sa mu venujú, pretože ľudia pracujúci v jednom zamestnaní budú pracovať len za mzdu menšiu v inom zamestnaní. V bohatých zemiach ľudia vykonávajú len jedno zamestnanie, ktoré je pre nich výnosné, a na práce, ktoré nie sú ich hlavných zdrojov zisku, ako napríklad upratovanie, si zamestnávajú iných ľudí, čím pomáhajú nielen im, ale hlavne sebe, pretože za ten čas sa môžu venovať svojmu podnikaniu, ktoré im prináša vyšší výnos. Toto sa podobá dnešným nákladom obetovanej príležitosti.

Smith považoval za nutné rozširovanie národného a medzinárodného trhu. Man-kiw (1999, str. 79) sa zmieňuje, že zásady ktoré vytvoril A. Smith a D. Ricardo v otázkach voľného obchodu prekonali skúšku času a platia dodnes. Je založený na princípe komparatívnej výhody, čo znamená, že každý štát by mal vyrábať to na čo má zdroje a teda najmenšie náklady.

3.1.6 Smith a teória podnikateľ'stva

Smith nevenoval mnoho času diskutovaniu o podnikateľ'och, aspoň nie z hľadiska osobnostných črt ako to neskôr robil J. B. Say. V mnohých pasážach sa však odkazuje na podnikateľ'ov, ako tých, ktorí pôsobia v oblasti priemyslu a obchodu, robia správne opatrenia a prispievajú k zvyšovaniu bohatstva krajiny prostredníctvom akumulácie kapitálu. Ostro kritizuje i nepriame obmedzenia pre podnikateľ'ov, ako sú napríklad profesionálne licencie, obmedzenia dovozu, clá a iné. Smith uznáva, že nie všetky akumulácie kapitálu vedú k hospodárskemu rastu, to vyžaduje správne a produktívne riešenie – podnikateľ'ov.

Stále širšie diskusie o podnikaní a raste bohatstva vedú k definíciám v súčasnej podobe, kde hlavnú rolu zohráva zmena. Zmena v businessse, v spoločnosti, zmena v technológiách. Túto interpretáciu posilňuje i Schumpeterov výklad, kde *„podnikateľ'a a jeho funkcie nie je ťažké kvalifikovať, hlavným rysom je robenie nových vecí alebo robenie vecí zaužívaných, no novým spôsobom“* (Schumpeter, 1847, str. 151). Dnešný podnikateľ' musí stále priniesť zmenu s cieľom zlepšiť svoj život prostredníctvom zlepšenia života druhých. Adam Smith vo svojej práci vysvetlil, že bohatstvo národov rastie prostredníctvom zmien v del'be práce.

Produktivita del'by práce prichádza z troch zdrojov: pracovník sa stáva zručnejší v jeho povinnostiach, pracovník trávi menej času dokončovaním jednej aktivity a začínaním druhej, stroje sú vyrábané pre asistenciu pracovníkov.

Použitím Smithovho pohľadu môžeme podnikanie definovať ako štúdium ľudských činností, ktoré vedú k produktívnym zmenám v del'be práce. Smithov slávny výrok *„del'ba práce je obmedzená rozsahom trhu“* (Smith, 2001, str. 19) naznačuje, že väčšie národy, trhové oblasti alebo mestá sú vynachádzavejšie v del'be práce a tým pádom vedia produkovať väčšie bohatstvo. Hoci Smith definoval tri zdroje vedúce k del'be ľudskej práce, za najefektívnejší sa považuje práve vývoj strojov. Proces del'by práce vedie k desagregácii komplexných procesov na menšie, jednoduchšie a jednoduchšie procesy možno automatizovať pomocou strojov a nástrojov. Ak k tomu pridáme možnosť voľného trhu a otvorenej zahraničnej politiky, je možné nástroje a stroje predávať iným a toto tvorí základ pre nové podniky, nové priemyselné trhy a odvetvia.

3.1.7 Smithove znaky podnikateľ'stva v jazyku dneška

Aj keď Smith neponúkol ucelený výklad podnikateľ'a v spoločnosti, odkazuje na niekoľko modelov správania, ktoré zvyšujú bohatstvo spoločnosti. Vzhľadom k tomu, že kládol dôraz na vzdelávanie, kde jednotlivci hrajú dôležitú úlohu vo vytváraní bohatstva a kritizoval obmedzenia pre podnikanie, som vytvorila Smithovu teóriu podnikania, ktorá zvažuje nápady Smitha a vzťahuje sa na súčasné otázky verejnej voľby, ekonomickej a individuálnej slobody a vplýva na hospodársky rast.

1. Špecializácia práce

Smith písal svoje dielo počas priemyselnej revolúcie, kedy bolo vynájdené konzervovanie potravín, plynové osvetlenie, bieliace fabriky chlóróm, revolučné vodné bicykle a iné. Smith si musel uvedomovať podstatnú rolu podnikateľov zavádzajúcich nové výrobky na trh, i keď podnikateľov samotných v diele nespomína. V prvej kapitole *Bohatstva národov* poukazuje na prípad chlapca, ktorý si vďaka svojej vynaliezavosti ušetril prácu a mohol sa venovať tomu čo má rád, hraniu.

„Pri prvých parných strojoch býval trvalo zamestnaní chlapec, ktorý mal striedavo otvárať a zatvárať spojenie medzi kotlom a valcom podľa toho, ako šiel piest hore alebo dole. Jeden taký chlapec, ktorý sa rád hral s kamarátmi si všimol toho, že ak spojí rukoväť záklopky, ktorá otvára tento priechod, s motúzom s inou časťou stroja, bude sa záklopka otvárať a zatvárať sama, a on bude mať čas na zábavu s kamarátmi. A tak na jeden z najvýznamnejších vynálezov, ktorý bol od vynájdenia tohto stroja prevedení, prišiel chlapec, ktorý si chcel ušetriť čas.“ (Smith, 2001, str. 12)

Správanie, ktoré Smith opisuje, je veľmi skorá interpretácia Kirznerovho pojmu „alertness“ – bdlosti. Pre Smitha je tento príklad dôležitejší z hľadiska del'by práce, ktorá prispieva k blahobytu spoločnosti. Smith (2001, str. 10-11) vymedzuje tri hlavné prínosy špecializácie práce;

1. *Špecializácia práce šetrí čas.* Ak by mal jeden pracovník prechádzať od úlohy k úlohy, spotreboval by čas navyše nielen presunom, no i adaptácia na novú úlohu by zabrala istý čas a výkon by strácal na produktivite. Podnikateľ, ktorý zamestná na 50 činností 50 pracovníkov vyrobí nespočetne väčšie množstvo produktov, akoby mal tento produkt vyrábať jeden človek. Usporený čas podnikateľovi umožňuje zamerať sa na úlohy, ktoré sám zvládne, ako je riadenie podniku, nákladov, zameranie sa na kupcov, či dodávateľov.
2. *Zväčšenie zručností pracovníkov.* Človek sústrediaci sa na jednu činnosť ju po dlhšej dobe bude robiť zručnejšie a šikovnejšie, ako keby mal robiť viac činností naraz. Toto platí aj pre podnikateľov snažiacich sa vstúpiť na trh. Namiesto kontrolovania výroby môže najat' ľudí pre rôzne činnosti a on sa venovať tomu, čo mu ide najlepšie – obchodovaniu.
3. *Použitie strojov vynájdených pracovníkmi.* Tretí, posledný prínos Smithovej špecializácie sa dá označiť za najviac podnikateľský. Ide o rozoznanie a zostavenie stroja, ktorý môže byť náhradou pracovnej sily, ako bolo v prípade vyššie zmieňovaného chlapca. V Schumpeterovom modeli sú práve takéto podnikatelia – inovátori, ktorí vidia predtým neexistujúcu príležitosť, hybnou silou hospodárstva. Tam, kde ľudia vidia príležitosť pre mechanizáciu, podnikatelia vidia príležitosť na expanziu, pre zlepšenie alebo substitúciu, a to nielen práce za stroje ale i jedného produktu alebo služby za iný.

Smith argumentuje, že špecializácia práce je nesmierne dôležitá pre bohatstvo národov práve preto, že umožňuje odvetviám rásť a expandovať a toto sa deje za kormidlom podnikateľa. Rovnako ako je del'ba práce ohraničená veľkosťou trhu, je

i podnikateľ limitovaný vstupom na trh skrz inštitúcie. Smith nesie i ďalší znak Schumpeterovho podnikateľa, a to špekulácie.

„Zavádzanie nejakej výroby, alebo ktoréhokoľvek nového odvetvia obchodu alebo novej praktiky v poľnohospodárstve, je vždy špekuláciou, od ktorej si podnikateľ sľubuje mimoriadny zisk.“ (Smith, 2001, str. 104) Tu sa Smithov výklad kríži so Schumpeterovými piatimi druhmi inovácie a taktiež s Kirznerovou „bdelosťou“.

2. Zamestnanci a „zhromažďovači“

V druhej knihe sa Smith venuje podstate, akumulácii a používaniu kapitálu. Kapitál sa pochopiteľne nezhrmažďuje sám. Je to v rukách jedincov, ktorí reagujú na trh a inštitucionálne stimuly. Ako predpoveď Sayovho zákona Smith napísal:

„Vo všetkých krajinách, kde je len trochu postarané o bezpečnosť, bude každý človek so zdravým rozumom hľadať použitie všetkých zásob, ktorým vládne, k tomu, aby z toho mal pôžitok ihneď, alebo zisk v budúcnosti.“ (Smith, 2001, str. 245)

Ak má z toho pôžitok ihneď, ide zásoby bezprostredne určené k spotrebovaniu. Ak chce mať zisk v budúcnosti, tak si zásoby buď ponechá alebo ich predá. V prvom prípade ide o kapitál fixný v druhom o obežný. Smith považuje za blázna človeka, ktorý svoje zásoby nevyužije jedným z týchto troch spôsobov, zatiaľ čo v modernej ekonómii by sme povedali, že ide o jedinca, ktorý nevyužije šancu zisku racionálne. Smith ďalej zdôrazňuje, že v zemiach, kde majú ľudia strach pred vôľou zvrchovanosti, schovávajú svoje zásoby, keby im hrozilo nejaké nebezpečenstvo, o ktorom vedia, že môže prísť. V dobe, keď žil Smith nebol bankový sektor v dokonalej konkurencii a nepodobal sa ani tomu dnešnému. Smith si všimol, že vlastníci bánk robili rozhodnutia, ktoré by sa dali nazvať podnikateľskými, ale neboli v súlade so záujmom krajiny či kýmkoľvek, kto si od banky požičal. Je prirodzené očakávať, že ak si obchodník myslí, že môže úspešne obráť zákazníka bez akejkoľvek odozvy, tak to urobí. Smith však našiel liek na takéto monopolné správanie, a to je neobmedzovať počty podnikov alebo bánk, ale naopak ich podporovať v rozrastaní a motivovať vo vstupe do odvetvia. Nová teória Smithovho podnikania nepodvádza svojich zákazníkov ale namiesto toho sa zameriava na poskytovanie kvalitných služieb aby vytlačila z trhu konkurentov.

Smithov podnikateľ je teda ten, kto využíva vzdelania, špecializuje svoju prácu, rovnako ako prácu zamestnancov, a hľadá využitie svojho kapitál tak, aby mu poskytol čo najvyšší výnos.

3. Smithov podnikateľ – produktívny, neproduktívny alebo deštruktívny?

Štúdium Bohatstva národov odhaľuje, že Smith nebol veľkým fanúšikom podnikateľov a obchodníkov. Na rozdiel od toho, aby vytvárali bohatstvo pre krajinu, si Smith všimol, že majú tendenciu hľadať zvláštne láskavosti alebo výhradné práva od vlády pre zvýhodnenie na trhu alebo v priemysle. Túto teóriu ako som spomínala vyššie vyložil Baumol (1990) koncom 20. storočia, keď rozdelil podnikateľov na produktívnych, neproduktívnych či dokonca deštruktívnych. Teraz sa pokúsím nájsť pramene týchto teórií v Smithovom, o dve storočia skôr napísanom diele.

Produktívny podnikateľ zhromažďuje a vytvára bohatstvo v spoločnosti, a tým pridáva na čistom domácom produkte krajiny. Roľníci, vlastníci manufaktúr, dokonca i pašeráci sú pre Smitha produktívny, pretože keď ukradnú bohatstvo od iných, pridávajú čistému domácomu produktu krajiny, i keď nelegálne.

Neproduktívny podnikateľ si násilne privlastňuje bohatstvo iného pre seba. Toto nie je optimálne pre krajinu, pretože je to výsledkom nezabezpečeného vlastníckeho práva a vedie ku strate z nevyužitej príležitosti, zatiaľ čo domáci produkt ostáva na rovnakom stupni. Existuje niekoľko druhov takýchto podnikateľov v Smithovom (2001, str. 650-652) diele. Za najviditeľnejší príklad by sa dali označiť domáce korporácie, ktoré nastavujú limity, kto môže a nemôže vstúpiť na trh a obchodné spoločnosti, ktoré si držia výhradné práva k obchodovaniu a podnikaniu v iných krajinách. Zatiaľ čo si tieto spoločnosti pridávajú na svojom vlastnom bohatstve, nie je jasné, či pridávajú k celkovému bohatstvu národa viac, ako o to čím oberajú krajinu prostredníctvom pôžičiek od vlády a nákladov na ich ochranu.

Deštruktívny podnikateľ oberá krajinu o bohatstvo výmenou za odmenu pre seba samého. Toto je najhorší typ podnikateľa v spoločnosti, snažiacej sa o ekonomický rast. Z histórie môžeme uviesť príklad ozbrojených armád, ktoré ničili krajinu, životy, zásoby či budovy aby nahromadili bohatstvo pre seba. U Smitha môžeme takéto črty podnikania nájsť pri úradníkoch, ktorí vyberajú dane a sú ochotní pre svoje obohatenie nájsť zločincov kdekoľvek, a tým brániť v akumulácii a efektívnom využívaní kapitálu. Smith (2001, str. 734) píše: *„...vyberanie daní môže vyžadovať veľký počet úradníkov, ktorých platy strávia najväčšiu časť výnosu z daní...daň môže brániť podnikateľom a odradzovať ich od toho, aby sa venovali istým druhom podnikania, ktoré môže živiť a zamestnávať veľmi mnoho ľudí.“*

Kľúčovým rozdielom, teda pokiaľ platí konštantná tendencia k podnikaniu ako tvrdí Baumol (1990), sú nastavené pravidlá hry a inštitúcie, na ktorých záleží. Smith venuje veľkú časť bohatstva národov odporučeniam a návodom ako čo najlepšie povzbudiť efektívne podnikanie.

3.1.8 Výnimky slobody obchodu

Napriec celým Smithovým dielom sa stretávame s obhajobou prirodzenej slobody (natural liberty) podloženou neviditeľnou rukou (invisible hand), ktorá je vedená najmä racionálne egoistickým sledovaním svojho vlastného záujmu. Neviditeľnú ruku trhu a ľudské správanie poháňané egoizmom opisuje v jednej z najcitovanejších pasáží bohatstva národov: *„To, že na nás každý deň čaká večera, nezáleží od láskavosti či dobroty mäsiara, pivovarníka alebo pekára, ale od toho, že každý z nich sleduje svoj vlastný záujem. Nespoliehajme sa na ich ľudskosť, ale na ich sebeckosť a nehovoríme im o svojich potrebách, ale o výhodách, ktoré z tejto výmeny plynú im. Tým, že sledujú len svoj vlastný záujem, slúžia často záujmom spoločnosti účinnejšie, než keby sa o to vedome usilovali.“* (Smith, 2001, str. 16)

Napriek tomu Smith vyčleňuje výnimky, kedy je zásah štátu a inštitúcií potrebný. Stojí za zmienku, či Smithove výnimky v princípoch slobody ovplyvňujú podnikateľov a ak áno, ako to vplýva na podnikateľské výstupy. Najočividnejšia výnimka, ktorá sa dá aplikovať na podnikateľov je Smithova podpora zákona obmedzujúcich lichvu. Smith v kapitole o zásobách požičiavaných na úrok dokonca vyčleňuje ľudí na „rozvážnych“ a „márnotratných špekulantov“. Obhajuje zákonnú úrokovú mieru, ako ju poznáme i dnes, ako ochranu pred nesprávnym použitím kapitálu nerozvážnymi ľuďmi, pretože jedine oni sú ochotní požiť si za nepriemerane vysoký úrok.

„Ľudia rozvážny, ktorí za vypožičanie peňazí nechcú zaplatiť viac ako časť toho, čo im ich použitie pravdepodobne prinesie, by sa pri vysokej úrokovej miere neodvážili žiadať o úver. Veľká časť kapitálu zeme by sa tak nedostala do rúk tým, ktorí by ho vedeli použiť tak aby z toho mali zisk a aby z toho bol prospech, ale bola by vyhodaná do rúk tým, ktorí by ich s najväčšou pravdepodobnosťou rozhádzali. Zato tam, kde je zákonná úroková miera len nepatrne vyššia ako najnižšia tržná úroková sadzba, dáva sa prednosť pri požičiavaní ľuďom rozvážnym.“ (Smith, 2001, str. 312)

Márnotratníci, boli skoršou definíciou špekulatívnych podnikateľov v Smithových časoch. Boli to podnikatelia, ktorí na seba brali riziko investovaného kapitálu, bez istej možnosti úspechu. Preto v Smithovej teórii podnikania, je neistota z budúceho zisku endogénnym obmedzením vo vstupe produktívnych podnikateľov na trh.

Okrem prípadu lichvy, je ďalšou výnimkou od Smithových princíпов slobody, ktoré sa týkajú podnikania, oblasť zdanenia. Dane sú príjmom panovníka, ktorý záleží od veľkosti dôchodkov jeho občanov. Keďže sú týmito dôchodkami renta, zisk a mzda, každá daň musí dopadnúť na všetky tieto zdroje. Smith (2001, str. 611) uvádza, že ako protislužbu za plnenie štátnej pokladnice daniami nám štát zabezpečuje ochranu pred inváziou a násilným (v dnešnom pojmání *národná obrana*), chránenie každého člena spoločnosti pred nespravodlivosťou (v dnešnom pojmání *bezpečnosť a právo*) a zavádzanie a udržiavanie stavieb a zariadení, ktoré by jednotlivec alebo skupina jednotlivcov nikdy nemala v záujme, pretože by im to neprinášalo zisk (v dnešnom pojmání *verejné inštitúcie*).

Level a typ zdanenia zohráva dôležitú úlohu v rozhodnutí podnikateľa pri výbere druhu podnikania a pri uvažovaní zisku, ktorý z tohto podnikania môže vyťa-

žit'. Smith (2001, str. 733-744) zdôrazňuje štyri princípy týkajúce sa daní, ktoré sa dnes nazývajú *daňové kanóny*. Prvým princípom je *rovnosť*, to znamená, že všetci obyvatelia by mali prispievať zodpovedajúcou čiastkou peňazí v rámci ich dôchodkových možností. Dane by sa mali vyberať zo všetkých druhov dôchodkov ako platba občanov za využívanie ochrany krajiny. Druhou zásadou je *presnosť*, t.j. presné stanovenie doby splatnosti, spôsobu platenia a výšky splatnej čiastky. Treťou zásadou je *pohodlnosť platby*, ktorá vyjadruje, že každá daň by sa mala vyberať tak, aby to poplatníkovi najviac vyhovelo. Posledným princípom sú *nízke náklady výberu daní*, aby každá daň bola premyslená a prepracovaná tak, aby obyvatelia platili čo najmenej nad to, koľko táto daň do štátnej pokladnice prináša. V prípade ak uvažujeme legálny vstup do priemyselných odvetví, môže podnikateľov daňový systém a rôzne poplatky odradiť, preto považujem daňové prostredie ako exogénne obmedzenie pri vstupe podnikateľov na trh.

Zatiaľ čo sa Smith vo svojom diele pomerne hlboko venuje otázke či sú dane spravodlivé a jasné, podnikateľ berie tieto podmienky, na rozdiel od neistoty za dané, na základe ktorých uvažuje o vstupe do odvetvia. Z politického hľadiska, je dnes teda jednoduchšie nastaviť motivujúce daňové prostredie pre prilákanie produktívnych podnikateľov a teda smerovať krajinu k ekonomickému rastu.

3.1.9 Odkaz pre dnešok

Smithove *Bohatstvo národov* sa nie zbytočne označuje ako „kolíska ekonómie“. Nájdeme v ňom skutočne mnoho praktických príkladov aplikovateľných do dnešného hektického sveta. Zhrniem pár odporúčaní, ktoré by si mohli mnohí dnešní podnikatelia, či štátnici v rámci podpory podnikateľstva, prečítať.

Hlavnou zásadou správneho podnikania je pochopenie trhu a rešpektovanie jeho prirodzenosti. Toto odporúčanie sa priamo týka aj podnikateľov, aj štátnej moci. Podnikatelia by si pred vstupom na trh mali uvedomiť, či má vstup význam a zhodnotiť použiteľnosť svojho podnikateľského plánu. Nemali by zabúdať na konkurenciu, ktorá je na trhu zdravá a prirodzená a pomáha v samoregulácii cien a trhov. Takisto by do prirodzeného poriadku na trhu nemali zasahovať ani štátnici zbytočnými demotivačnými daniami a poplatkami. Podnikatelia by nemali zanedbávať ani proces del'by práce a efektívne plánovať výrobu a čas. Mali by viesť seba i pracovníkov k neustálemu zlepšovaniu, podporovať ich v osobnom rozvoji a nápadoch, a tým umožniť vynájdenie lepších, alternatívnych riešení. Podnikatelia by sa ďalej mali zamerať na minimalizáciu nákladov, rozširovanie svojej výroby a čo najefektívnejšie alokovanie kapitálu. Časť kapitálu by mali sporiť, aby mohli ďalej investovať a expandovať. Štát by sa mal snažiť o slobodný trh a čo najväčšmi podporovať export, ktorý je jedným z hlavných zdrojov bohatstva krajiny. Smith bol veľkým zástancom vzdelania. Na toto by nemal zabúdať ani štát a podporovať vzdelávanie vo všetkých smeroch, aby plodil budúcich „rozvážnych“ a nie „márnotratných“ podnikateľov.

Vláda by mala ďalej chápať, že základom ekonomických činností, motivácií, snahy uspieť prostredníctvom dosahovania zisku, úspechom v podnikaní a s tým spojenou dynamikou rastu a tvorbou bohatstva, je egoistická podstata človeka sa-

motného, ktorý tak prispieva k blahobytu celej krajiny. Zatiaľ čo vláda nemôže urobiť nič s neistotou na trhu, môže prostredníctvom legislatívnych opatrení ovplyvniť určité exogénne obmedzenia, odradzujúce podnikateľov pred vstupom na trh. V Smithovom prípade môžu byť limity na úrokové miery interpretované ako cesta k redukovaniu nákladov spojených s neistotou, ktoré majú pozitívny vplyv aj na „úžerníkov“ a podnikateľov podnikajúcich v šedej ekonomike.

Politici vždy boli aj budú v pokušení zvyšovať dane určitým skupinám podnikateľov. Dane na malé podniky, sú ale príliš zaťažujúce, podnikateľ očakávajúci vysoké náklady a nízke výnosy, môže zo strachu podnikanie ukončiť, zamestnať sa vo verejnom sektore alebo svoj podnik odpredať väčším spoločnostiam. Ak teda politici trvajú na dani z podnikania, mali by sa sústrediť na to, aby bola táto daň nebola demotivujúca, aby bola pre každého rovná a splatná v určitú dobu za určitú čiastku.

Okrem vyššie uvedených odporúčaní je pre politikov stále ťažké podporovať na rozdiel od neproduktívnych, produktívnych podnikateľov, ktorí prispievajú k zvýšeniu bohatstva národa. Pre podporu produktívnych podnikateľov vláda najlepšie urobí ak podporí slobodný a dobrovoľný trh. Produktívni podnikatelia nájdu najlepšie využitie ich zdrojov k získaniu zisku bez pomoci štátu. Pre neproduktívnych a deštruktívnych podnikateľov by mala vláda zaviesť také pravidlá aby bol pre nich tento druh podnikania nevýnosný. Tvorcovia vlády by nemali podceňovať prerozdelenie bohatstva ale trestať tých, ktorí porušujú pravidlá. Neproduktívni podnikatelia, ktorí len transformujú bohatstvo bez generovania ďalšieho, by mali byť i podľa Baumola (1990) prostredníctvom sady pravidiel transformovaný na produktívnych, prinášajúcich krajine bohatstvo.

Smithove *Bohatstvo národov* je pokladnicou ekonomických pojmov a teórií, ktoré nachádzajú využitie i v dnešnej modernej výuke ekonómie. Napriek tomu, plné ocenenie Smithovej práce by vyžadovalo širšie rozmedzie ako ponúka rozsah bakalárskej práce. Smithova teória podnikania, ktorá zahrňuje výhody špecializácie práce, akumulácie a využitia kapitálu, zároveň nezanedbáva endogénne a exogénne obmedzenia vplývajúce na podnikateľov, ponúka množstvo možností a nápadov pre dnešných politických ekonómov, pri riešení súčasných problémov spoločnosti.

3.2 Jean Baptiste Say

3.2.1 Životopis

Jean Baptiste Say sa narodil v 5. januára roku 1767 v Lyone a zomrel 16. novembra v Paríži. Say vystriedal počas svojho života mnoho zamestnaní, pracoval v poisťovni, bol vojakom, novinárom, publicistom, členom Napoleonovho tribunátu, ktorý dozeral na legislatívu a zákonnosť, no hlavne podnikateľom a teoretickým ekonómom.

Hlavným dôvodom jeho pestrej kariéry boli politické a hospodárske prevraty jeho generácie: francúzska revolúcia, nástup Napoleona Bonaparteho, ekonomická vojna s Britániou a nakoniec pád ríše a obnovenie bourbunskej monarchie. Po búrlivom štvrt' storočí obsadil Say v roku 1815 miesto profesora politickej ekonómie, kde pôsobil až do svojej smrti v roku 1832.

Sayova rodina pochádzala z Nimes, ale musela na sklonku 17. storočia utiecť do Ženevy, keď francúzsky štát prestal tolerovať protestantov. Vrátili sa až v pozdnom 18. Storočí do Lyonu, kde a Sayov otec stal obchodníkom. Rodina chcela aby sa mladý Jean a jeho brat Horace stali taktiež obchodníkmi a viedli rodinný podnik. Preto ich oboch vyslali do Londýna, aby študovali ako to v modernom obchode chodí.

Prvým Sayovým literárnym pokusom bol pamflet o slobode tlače vydaný roku 1789. Keď vypukla francúzska revolúcia, chvíľu pracoval ako novinár, potom sa stal dobrovoľníkom v armáde a oženil sa. Snažil sa ochrániť rodinné bohatstvo, no všetko bolo žiaľ' zničené infláciou.

Sayove praktické obchodné skúsenosti a jeho znalosti hospodárskej politiky ho v roku 1799 priviedli ku vymenovaniu do tribunálu, kde slúžil vo finančnom výbore. V roku 1803 vychádza jeho *Pojednanie o politickej ekonómii*, ktoré zaujalo i konzula Napoleona, ktorý mu pri obede navrhol, aby ďalšie vydania knihy viac podporovalo vládnu Hospodársku politiku. Say to odmietol, a jeho opozícia k nešetrnej politike vlády viedla k jeho odvolaniu z Tribunátu.

Jeho ďalšia kariéra sa odohrávala v obchodnom svete. Say sa s rodinou presťahoval do Auchy, kde s rodinou založil manufaktúru na výrobu bavlny. Po ôsmych rokoch zamestnával 400 až 500 ľudí. Nakoniec však podnik predal a vrátil sa v roku 1813 do Paríža. Bol presvedčený, že francúzska hospodárska politika vyústi do ekonomického kolapsu: varoval pred vylučovaním britských tovarov z trhu, vládnymi obchodnými licenciami, tarifami na dovážanú bavlnu a ďalšími protekcionistickými opatreniami. Až po porážke Napoleona a obnovení bourbunskej monarchie bolo Sayovi umožnené aby prednášal v Paríži. Založil liberálnu tradíciu vo francúzskom ekonomickom myslení, na ktorú naviazali slávny autori ako Frédéric Bastiat a Gustave de Molinari. (Marek Loužek, 2007, str. 45-47)

3.2.2 Ekonomické teórie Jeana Baptista Saya

Ako píše Sojka (2010, str. 78) J. B. Say naviazal na učenie A. Smitha a pokúsil sa o ucelený výklad jeho teórií, o zdokonalenie najmä v mikroekonomickej rovine. Sojka sa ďalej domnieva, že bol vzhľadom na jeho optimistický pohľad na kapitalistickú tržnú ekonomiku, niekedy zaradovaný do „školy sociálneho harmonizmu“.

3.2.3 Sayova reinterpretácia Smitha

I keď Say naviazal na Smithovo dielo, k jeho podobe zaujal kritický postoj. *„Oslavované dielo Dr. Adama Smitha môže byť nanajviac považované ako zmätený súbor najzákladnejších zásad politickej ekonómie, podporené osvetľujúcimi príkladmi a najkurióznymi poznatkami štatistiky, pomiešaných s poučkami, avšak nieje to to ucelený pohľad na vedu, ale chaos správnych myšlienok a poznaných právd.“* (Say, 1841, str. 19)

Sojka (2010, str. 79) sa zhoduje so Sayom, že Smithovo dielo je nejednoznačné, obsahuje množstvo nedoriešených problémov a rozporov. Tak to je aj pri teórii ceny a rozdeľovania. Sojka sa ďalej domnieva, že Sayovo dielo bol pokus o zlúčenie vysvetlení cien na základe úžitku u Galianiho (ktorého tvorbou bol silne ovplyvnený), Condillaca a Turgota a pokusov o vybudovanie teórie rovnováhy u Cantillonu či Quesnaya. Say rozdelil Smithov výklad na teóriu výroby bohatstva, teóriu rozdeľovania bohatstva a teóriu spotreby bohatstva. Napriek tomu, že bol voči Smithovi kritický ako sa vyjadruje Loužek (2007, str. 48) považoval Smitha za zakladateľa politickej ekonómie.

„Say považoval Adama Smitha za Newtona politickej ekonómie zakladateľa novej vedy. Smith podľa neho zaviedol experimentálnu metódu fyziky a chémie do politickej ekonómie. Tieto indukčné procedúry priniesli nevyvrátiteľné fakty, na ktorých sa dá založiť hospodársku politiku moderných štátov. Nie náhodou označujú komentátori Jean-Baptista Saya za „francúzskeho Smitha.“ (Loužek, 2007, str. 48)

Sojka (2007, str. 18) považuje Saya za toho, kto doniesol do ekonómie postavu podnikateľa (nie je doložené, že by sa stretol s Cantillonovou koncepciou), ktorý najíma a kombinuje výrobné faktory v záujme uspokojiť potreby spotrebiteľov a taktiež za pôvodcu teórie výrobných činiteľov. Práca pôda a kapitál sú v jeho pojmoch fyzicky produktívne a spoločne vytvárajú produkty a služby, ktorých užitočnosť je oceňovaná spotrebiteľmi. Týmto sa stal predchodcom neoklasickej teórie ceny, i keď sa nedopracoval k pojmom medzný úžitok a medzný produkt.

Ján Lisý (2003, str. 40) tvrdí, že J. B. Say vyčítal Smithovi to, že schopnosť vyrábať pripisoval jedine práci. Podľa neho, Say orientoval teóriu hodnoty na užitočnosť, pričom výroba nie je vytváraním tovarov, ale vytváraním užitočností. Je celosvetovo známy najmä za svoje dve teórie a to sú *zákon trhu* a *teória troch výrobných faktorov*.

3.2.4 Sayov zákon trhu

So Sayovým menom je spojený jeden z najvýznamnejších pojmov ekonomickej teórie; *Sayov zákon trhu*. Venuje sa mu v 15. kapitole svojej slávnej knihy, ktorá má názov *O dopyte alebo o trhu produktov*.

K otázke dopytu a ponuky ho (ako píše Holman, 2007, str. 13) dovedla polemika, ktorá sa odohrávala vo Francúzsku medzi stúpencami a odporcami obchodného ochranárstva. Tí, ktorí ho obhajovali, argumentovali hrozbou nedostatočného dopytu po Francúzskych produktoch vplyvom zahraničných lacnejších produktov, čo bude viesť k ekonomickej depresii a nezamestnanosti. Say vedel, že je to pravda len z polovice, tvrdil, že každé zvýšenie dovozu musí mať za následok zvýšenie vývozu, pretože za dovoz sa napokon platí vývozom. Say nakoniec pochopil, že problematika vývozu a dovozu je len čiastkovou otázkou a je nutné zamerať sa na širší a všeobecnejší vzťah medzi dopytom a celkovou ponukou.

3.2.5 Celková ponuka a dopyt

Pokiaľ otvoríme ľubovoľnú učebnicu či encyklopédiu zaoberajúcu sa ekonomickými teóriami nájdeme v nej klasickú definíciu Sayova zákona a to, že „*ponuka si automaticky vytvára vlastný dopyt*“.

Ako píše profesor Holman (2007, str.13) vzťah medzi ponukou a dopytom nebol v tej dobe celkom pochopený, existovali rôzne teórie podspotreby, ktoré zastávali napríklad Malthus a Sismondi, podľa ktorých rozvoj kapitalistickej priemyselnej výroby spôsoboval zaostávanie celkového dopytu za celkovou ponukou a vyvolával ekonomické krízy. Jean Baptiste Say sa preto pokúsil vytvoriť konzistentnú teóriu ponuky a dopytu, ktorá by vysvetľovala vzťah medzi celkovou ponukou a dopytom. Say sa domnieval, že každý kto zaháji novú výrobu tým vytvára aj novú ponuku. Odvolával sa na akýsi kolotoč predávania a nakupovania produktov, teda keď výrobca vyrobí produkty a predá ich na trhu dostane peniaze, ktoré majú v tomto prípade len smennú hodnotu (nepracuje s peniazmi ako s uchovávateľom hodnoty) a nakúpi za ne ďalšie produkty, či pre osobnú spotrebu, alebo ďalšiu výrobu. Say zastával teóriu, že výrobky sa platia výrobkami a ku peniazom ako platobnému prostriedku sa vyjadruje: „*pokiaľ obchodník povie, že nechce iné výrobky, ale peniaze, nemalo by byť obtiažne ho presvedčiť o tom, že jeho zákazníci mu nemôžu zaplatiť peniazmi, bez toho, aby ich získali predajom vlastných produktov.*“ (J. B. Say, 1971, I.XV.4)

Holman (2007, str. 14) na vysvetlenie Sayových teórií ponuky a dopytu uvádza na zjednodušenie príklad;

„*Predstavme si, že by sa v danej ekonomike vyrábali len dva výrobky a to topánky a chlieb. Súčet tržných cien vyrábaných topánok a chleba sa rovná súčtu peňažných príjmov všetkých výrobcov a teda taktiež súčtu ich výdajov na topánky a chleba. Súčet peňažne vyjadrených ponúk po topánkach a chlebe, sa preto vždy rovná súčtu peňažne vyjadrených dopytov po topánkach a chlebe. Ak je na trhu topánok previs ponuky nad dopytom, musí byť na trhu chleba naopak previs dopytu nad ponukou.*

Táto úvaha sa dá rozšíriť na neobmedzene veľký počet výrobkov.“ (Holman, 2007, str. 15)

Tieto tvrdenia nás ale stavajú do situácie, keď nemôže dochádzať ku krízam z podspotreby na ktoré upozorňujú Malthus a Sismondy, no Say má preto svoje vysvetlenie. Say (1971, str. I.XV.10) tvrdí, že nadbytok môže vznikáť len z tých dôvodov, že buď boli produkty vyrobené v nadmernom množstve, alebo je výroba ostatných komodít nedostatočná. Stav keď ponuka previsuje nad dopytom, ale vo výuke bežnej makroekonómie nastáva.

Say si žiaľ neuvedomoval že najmä v krátkom období, sú možnosti rastu agregátnych veličín neobmedzené. V podstate pre všetky svoje tvrdenia predpokladal barterový obchod a peniaze slúžili čisto ako transakčný prostriedok. V reálnej ekonómii však pracujeme s peniazmi i ako uchovávateľom hodnoty a prostriedkom smeny, a v tomto bode sa Say mýlil. Preto niet divu, že ekonóm John Maynard Keynes a ďalší klasický ekonómovia sa stavali k jeho teóriám negatívne.

3.2.6 Keynesova kritika Saya

Ani tak slávny zákon ako zákon trhu sa neobišiel bez kritiky. Najvýznamnejším Sayovým kritikom je práve John Maynard Keynes, ktorého kritiku niektorí ekonómovia potvrdzujú a iní vyvracajú.

Loužek (2007, str. 52) napríklad považuje Keynesovu kritiku Sayovho zákona za smutné dedičstvo. Keynes sa pozorovaním momentálnej nerovnováhy na trhoch a neúplnou zamestnanosťou domnieval, že Sayov zákon vyvrátil. Keynes tvrdil, že Sayov systém bol pravdivý, len v špeciálnej situácii, keď sa úspory rovnajú investíciám. Toto však v realite nastáva len zriedkakedy a preto nastáva problém všeobecnej nadprodukcie, ktorá nezodpovedá ekonomickému dopytu. Keynes doporučoval podporiť agregátny dopyt vládnymi výdajmi, čo Loužek považuje za kontraproduktívne. Keď vláda prevádza verejné investície, berie peniaze zo súkromného sektoru, a tým narušuje alokáciu zdrojov, trhy sa tým pádom nevyčisťujú, pretože sú narušené vládnymi intervenciami.

3.2.7 Pojatie ceny podľa Saya

Východiskom rozpracovania Sayovho nového prístupu k cene sa stala Smithova dôchodková teória hodnoty, ktorá obsahovala spojenie dôchodkov, výrobných faktorov a hodnoty. J. B. Say zaviedol do ekonómie pojem podnikateľa, ktorý je nositeľom zdokonalenia a rozvoja a patrí mu výsadné postavenie v porovnaní s vlastníkmi pôdy práce či kapitálu.

Výrobné faktory, ktorými Say rozumie človeka a jeho prácu, pôdu a kapitál sú na trhu zmeňované prostredníctvom mzdy, renty a úroku. Výrobné faktory sú žiadané podnikateľmi podľa vývoja spotrebiteľského dopytu, a práve dopyt po službách výrobných faktorov je jedným zo základných faktorov určujúcich hodnotu ich služieb. Odtiaľ pochádza i záver, že je to zákon ponuky a dopytu, ktorý na trhu výrobných faktorov riadi cenu služieb týchto faktorov a podobne i ceny všetkých ostatných výrobkov. (Fuchs, 1999, str. 35-36)

3.2.8 Jean Baptiste Say a jeho prínos do teórie podnikateľstva

V Sayovom *Pojednaní o politickej ekonómii* hrá podnikateľ („adventurer“) centrálnu koordinačnú úlohu v produkcii i distribúcii. Taktiež vo vnútri firmy je koordinátorom a baviac i moderným leadrom a manažérom. Týmto sa odlišuje od Smitha, ktorý vlastnosti podnikateľa neskúmal ale zameral sa skôr na jeho ekonomický prínos v rámci spoločnosti.

Holman (2007, str. 13): „Zatiaľ čo sa v britskej politickej ekonómii stretávame len s pojmom kapitalista, ktorého úlohou je akumulovať kapitál a zamestnávať robotníkov, Sayov podnikateľ je naozajstným hýbateľom hospodárskeho pokroku, ktorý hľadá nové spôsoby výroby a nové trhy. Say lepšie ako ktorýkoľvek ekonomický klasik pochopil význam slobody podnikania pre hospodársku prosperitu. Práve v tomto je jeho liberalizmus čistejší a nekompromisnejší než ten, s ktorým sa stretávame v anglickej politickej ekonómii.“

Say bol teda prvým ekonómom, ktorý zdôraznil manažérsku funkciu podnikateľa.

Say (1871) rozlišoval 3 typy priemyslu, ktoré vytvárali hodnotu a to;

1. Poľnohospodársky priemysel,
2. manufaktúrny priemysel,
3. obchodný (commercial) priemysel.

Práca v každom z týchto troch ľudských priemyslov sa skladá z troch odlišných operácií, ktoré sú zriedkakedy vykonávané jednou osobou a to; Teoretických vedomostí, aplikácie vedomostí, a zručnosti prevedenia. V rámci tejto divízie je aplikácia znalostí pre uspokojenie potrieb spotrebiteľa podnikateľovým povolaním. Tento zásadný druh práce je nevyhnutný pre uvedenie priemyslu do pohybu a tým dosiahnutia prosperity krajiny. Teoretické znalosti mužov vedy sú podstatné pre rozvoj priemyslu, ale ľahko prúdia z jedného národa do ostatných.

Say (1871, str. I. VI. 15) „... v národoch, kde je veda málo kultivovaná, môže napriek tomu priemysel zkvetať s využitím informácií získaných zo zahraničia. Nie je spôsob ako rozširovať umenie podnikateľov využívať získané informácie a nájsť správny spôsob prevedenia. Toto je výhodné iba pre vlastníka samotného. Z toho vychádza, že krajina dobre zásobená inteligentnými obchodníkmi, výrobcami a poľnohospodármi, má silnejšie prostriedky na dosiahnutie prosperity ako krajiny, ktoré sa venujú umeniu a vedám.“

Podnikateľova funkcia v rámci odbytového sektoru je ako u Smitha, hromadiť zárobky z predaných produktov a ďalej ich distribuovať do výrobných vstupov: práce, kapitálu a pôdy, z ktorých sa platia mzdy, úroky a renty. Na rozdiel od Smitha Say pridáva podnikateľovi kľúčovú pozíciu vrámci jeho vlastného podniku, je koordinátorom, moderným leadrom a manažérom. Avšak, podnikateľ by mal plniť najmä úlohy spojené s obchodom, taktiež zásobovaním a mal by vlastniť kapitál, ktorý narozdiel od Smitha nemusí byť jeho vlastný, ale môže si ho i požičať.

„Podnikateľ nemusí byť bohatý, môže pracovať s požičaným kapitálom, ale musí byť solventný, mať dobrú povest' inteligencie, prezieravosti, bezúhonnosti a správnosti. Musí byť schopný zaobstarat' si kapitál, ktorý nemusí vlastniť, a týmito vlastnosťami prevýšiť konkurentov.“ (Say, 1871, II.VII.28)

Tento druh práce si ako píše Say (1871, II.VII.32) ďalej vyžaduje kombináciu morálnych vlastností, správnosti rozsudku, vytrvalosti, poznanie sveta a rovnako aj obchodu. On je vyzvaný aby odhadol s prijateľnou presnosťou význam konkrétneho produktu, pravdepodobnú výšku dopytu, a potrebné prostriedky pre jeho výrobu. Naraz musí zamestnávať viacero rúk, u jedného kúpiť, u druhého objednať, nájsť robotníkov, spotrebiteľov. Musí venovať pozornosť momentálnej ekonomike a hospodárstvu. V skratke musí mať nad všetkým prehľad a správu. Musí mať talent na výpočty, porovnať náklady s pravdepodobnou hodnotou výrobku po dokončení a privedení na trh. V priebehu tohto procesu sa môže vyskytnúť množstvo prekážok, ktoré je potrebné zdolať, ale tí ktorí nevlastnia tieto kvality, budú vo svojom podnikaní neúspešní.

Podľa Rothbarda (1995, str. 42-43) si Say zaslúži veľký obdiv za prinavrátanie podnikateľa späť do ekonomickej teórie, po tom ako Smith odstránil jeho skutočnú podobu. Jeho návrat bol potrebný najmä kvôli dôrazu na skutočný svet nie na dlhodobú rovnováhu. Say chápe podnikateľa ako pilier ekonomiky, ktorý na seba berie zodpovednosť, vedúcu pozíciu a riziko spojené s chodom firmy. Nooteboom (2005, str. 11) v tomto s Rothbardom súhlasí a podotýka, že Say a Marshall vniesli do ekonomickej teórie manažérske poňatie podnikania, kde vedenie nie je ľahké a podnikanie na tejto úrovni vyžaduje predstavivosť, nesie zo sebou riziko a vyžaduje vývoj nových foriem organizácie.

Sojka (2010, str. 79) pokladá Saya za ekonóma, ktorý zaviedol postavu podnikateľa, ktorý najíma a kombinuje výrobné faktory v záujme uspokojenia potrieb spotrebiteľov a poukazuje, že v Smithovom diele sa ešte nekladie dôraz na rozlišovanie postavy podnikateľa a kapitalistu. Saya považuje za pôvodcu teórie výrobných činiteľov, kde práca, pôda a kapitál sú v jeho pojatí fyzicky produktívne a spoločne vytvárajú produkty a služby, ktorých užitočnosť oceňuje spotrebiteľ. Týmto sa stal predchodcom neoklasického poňatia teórie ceny. Say sa snažil o zjednodušenie chaotického Smithovho diela, čo mu na jednej strane prinieslo popularitu, no na strane druhej strane môže čitateľ považovať dielo za povrchné. „Say občas skutočne pochopil dôležitú a hlbokú pravdu, ale ako náhle ju zaznamenal, vyložil ju vo vetách, ktoré sa čítajú ako triviality.“ (Sojka 2010, str. 80, Schumpeter, 1954, s. 491)

3.2.9 Odkaz pre dnešok

Say si uvedomil ako byť dominantným podnikateľom, a to tak, že podnikateľ musí byť aj kapitalistom a vlastniť časť firemného kapitálu. Vlastník kapitálu či pôdy prenajíma svoje faktory podnikateľovi a ten na seba berie špekulatívne riziko zisku či straty na základe toho, či daný zisk prevýši alebo neprevýši nájom, ktorý zaplatil. Tu prináša k Smithovemu kapitalistovi, i existenciu Knightovho a špekulatívny charakter Kirznerovho podnikateľa, čím sa dostávame na dnešnú definíciu, ktorú použil i Hisrich (1998). Sayov podnikateľ jedná ako akýsi „sprostredkovateľ“ medzi predávajúcim a kupujúcim, pričom zamestnáva výrobné faktory v pomere k dopytu a ponuke po výrobkoch. Dopyt po výrobkoch je priamo úmerný úžitku, ktorý z nich vieme získať. Podnikateľ porovnáva cenu výrobkov s nákladmi na ich výrobu, ak sa rozhodne, že bude vyrábať viac, zvýši sa i jeho dopyt po výrobných faktoroch. Say rozlišuje i zisk z výnosu kapitálu kapitalistu – podnikateľa a z tzv. „zvláštnej podstaty“ podnikateľa. Rola podnikateľa podľa neho so sebou nesie širšie znalosti, pretože treba najat' ľudí, nakúpiť materiál, dodržať čo najnižšie náklady a taktiež nájsť spotrebiteľov pre svoj výrobok. Musí taktiež odhadnúť užitočnosť svojho výrobku, možný dopyt po ňom, a taktiež dostupnosť výrobných faktorov. Čím sú podnikatelia v tomto zručnejší, tým väčších ziskov budú schopný získať. Say oceňoval podnikateľstvo ako hybnú silu tržnej ekonomiky, pretože spotrebiteľia určujú čo a v akom množstve bude vyrábané. Výrobok, po ktorom bude najväčší dopyt, prinesie do odvetvia väčšie zisky, kapitál a pôdu, ktoré sú zamestnávané ku zvýšeniu množstva preferovaného statku. To platí i naopak, keď poklesne dopyt po statku, dochádza k prerušeniu výroby.

Zo svojej analýzy kapitálu, podnikateľstva a trhu J. B. Say dospel k laissez-faire, že sami výrobcovia sú jedinými kompetentnými sudcami zmeny, vývozu a dovozu rôznych vecí a komodít. A tak ako dokazoval i Smith, každá vláda zasahujúca do tohto systému a každý systém vytvorený k ovplyvneniu výroby môže spôsobiť len problémy.

„Say lepšie než ktokoľvek iný pochopil význam slobody podnikania pre hospodársku prosperitu. Práve v tom je jeho liberalizmus čistejší a nekompromisnejší než ten, s akým sa stretávame v anglickej politickej ekonómii.“ (Holman, 2007, str. 13)

4 Záver

Ako vidíme, podnikatelia stále boli aj budú aktuálnou témou a centrálnym „motorom“ hospodárskeho pokroku spoločnosti. Prostredníctvom historického vývoja pojmu „podnikateľ“, sme videli, že názorov na funkcie a úlohu podnikateľa v spoločnosti nebolo málo. Od 18. storočia sa až po súčasnosť formovali a pridávali podnikateľovi rôzne vlastnosti, od nositeľa rizika, cez akumulátora kapitálu, obchodníka prispôsobujúceho sa dopytu spotrebiteľov, špekulanta, tímového leadra, či inovátora. Každá z týchto teórií v sebe niesla kúsok pravdy, pretože podľa súčasnej teórie správny podnikateľ v sebe nesie „z každého rožku trošku“. Preto nemožno popierať význam náuky dejín ekonomických teórií, ktorá nám môže pomôcť nájsť mnoho odpovedí na súčasné problémy hospodárstva.

Na adresu Adama Smitha sa v ekonomických teóriách poznamenalo mnoho názorov. Kritici ho zatracujú, stúpenci jeho meno oslavujú a jeho dielo nazývajú „bibliou“ ekonomických teórií. Odhliadnuc od toho kto si čo myslí, najlepším spôsobom ako si utvoriť vlastný názor je, si samotné dielo prečítať. Každopádne, ako sa vraví ani slamka sa bez vetra nepohne, a stále bude patriť k jedným s najznámejším a najvýznamnejším ekonómom vôbec. Aj preto som si pre širšiu interpretáciu významu podnikateľa vybrala práve jeho. Smithove dielo je písané ozaj priateľským štýlom a ukrýva v sebe mnoho pokladov, ako i teórie aplikovateľné na podnikateľov. Smith v rámci podnikateľstva zdôrazňoval del’bu práce, správne využitie a akumuláciu kapitálu, význam slobody obchodu a minimálne zásahy štátu. Smithov podnikateľ bol vzdelaným kapitalistom, ktorý reaguje na podnety trhu a špecializuje sa vo svojom obchodovaní, v snahe čo najlepšie vyhovieť spotrebiteľom.

Jean Baptiste Say sa na rozdiel od Adama Smitha zameral na podnikateľa skôr z hľadiska osobnostných vlastností. V snahe reinpretovať Smithove dielo zavádza do spoločnosti podnikateľa, ktorý nielen vlastní firemný kapitál a využíva výrobné faktory pre uspokojenie potrieb spotrebiteľov, ale nadobúda i manažérske funkcie. Sayovmu podnikateľovi nechýba správnosť úsudku, s prijateľnou presnosťou odhaduje význam konkrétneho produktu a dopytu po ňom, je inteligentným nositeľom rizika, má nad všetkým prehľad a správu.

Samozrejme, môžeme namietat’, že dejiny ekonomických teórií prinášajú celú radu otázok, pre ktoré dnešok ešte nemá odpoveď. Výsledkom akéhokolvek skúmania ale nie vždy musí byť jasný cieľ. Niekedy je cieľom cesty práve samotná cesta.

5 Literatúra

Literárne zdroje

- BROŽOVÁ, Dagmar. *Malé dějiny ekonomického myšlení*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2004, 122 s. ISBN 80-245-0737-4
- FUCHS, Kamil. *Vývoj pojetí ceny v ekonomii*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1999, 124 s. ISBN 80-210-2035-0.
- FUCHS, Kamil a Ján LISÝ. *Dějiny ekonomických teorií pro právníky*. 2., nezměn. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2006, 184 s. ISBN 80-210-4054-8.
- GERŠLOVÁ, Jana. *Dějiny moderního podnikání*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2012, 224 s. ISBN 978-80-7431-080-5.
- HÉBERT. *A History of Entrepreneurship: Routledge Studies in the History of Economics*. USA: Routledge, 2009. ISBN 9781135969523.
- HISRICH, Robert D a Michael P PETERS. *Entrepreneurship*. 4th ed. Boston: Irwin McGraw-Hill, 1998, xix, 681 s. ISBN 0-256-23478-7.
- HOLMAN, Robert, Marek LOUŽEK a Jean-Baptiste SAY. *Jean-Baptiste Say: 240 let od narození: sborník textů*. Vyd. 1. Praha: CEP - Centrum pro ekonomiku a politiku, 2007, 109 s. ISBN 978-80-86547-69-5.
- HOLMAN, Robert. *Dějiny ekonomického myšlení*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005, xxv, 539 s. ISBN 80-7179-380-9.
- HOLMAN, Robert. *Mikroekonomie: středně pokročilý kurz. 2., aktualiz. vyd.* V Praze: C.H. Beck, 2007, xvi, 592 s. ISBN 978-80-7179-862-0.
- HUERTA DE SOTO, Jesús. *Rakouská škola: tržní řád a podnikatelská tvořivost*. Vyd. 1. Praha: Dokořán, 2012, xiv, 162 s. ISBN 978-80-7363-445-2.
- KIRZNER, Israel M. *Jak fungují trhy*. Praha: Centrum liberálních studií, 1998, 90 s. ISBN 80-902270-5-8.
- KLEIN, Peter G. *The capitalist and the entrepreneur: essays on organizations and markets*. Auburn, Ala: Ludwig von Mises Institute, 2010. ISBN 1933550791.
- LISÝ, Ján. *Dějiny ekonomických teorií*. Vyd.1 Bratislava: Iura Edition, 2003. 386 s. ISBN 80-89047-60-2.
- LUKEŠ, Martin a Ivan NOVÝ. *Psychologie podnikání: osobnost podnikatele a rozvoj podnikatelských dovedností*. Vyd. 1. Praha: Management Press, 2005, 261 s. ISBN 80-7261-125-9.
- NEDBAL, Jiří. *Soudobé ekonomické myšlení*. Vyd. 1. Brno: Univerzita obrany, 2006 [i.e. 2007], 130 s. ISBN 978-80-7231-166-8.
- PRESSMAN, Steven. *Encyklopedie nejvýznamnějších ekonomů*. Vyd. 1. Brno: Barrister & Principal, 2005, 244 s. ISBN 80-86598-57-8.
- ROTHBARD, MURRAY N. LUDVIG VON MISES INSTITUTE. *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought Volume II*. Alabama: Edward Elgar Publishing, 1995. ISBN 0-945466-48-X.

- SAY, Jean-Baptiste. *Traité d'économie politique, ou Simple exposition de la Maniere dont se forment, se distribuent, et se consomment les richesses*. Paris: Crapelet an XI, 1803, 572 s.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. *Teória hospodárskeho vývoja: analýza podnikateľského zisku, kapitálu, úveru, úroku a kapitalistického cyklu*. 1. vyd. Bratislava: Pravda, 1987, 479 s.
- SMITH, Adam. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů. Nové přeprac. vyd. opatřené margináliemi*. Praha: Liberální institut, 2001, 986 s. ISBN 80-86389-15-4.
- SOJKA, Milan. *Dějiny ekonomických teorií*. 1. vyd. Praha: Havlíček Brain Team, 2010, 541 s. ISBN 978-80-87109-21-2.
- VON MISES, Ludwig. *Lidské jednání: pojednání o ekonomii*. Praha: Liberální institut, 2006, xxvii, 959 s. ISBN 80-86389-45-6

Články

- BAUMOL, William. *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*. *Journal of Political Economy*, (1990). Vol. 98(5), pp. 893-921.
- BULA, Hannah Orwa. *Evolution and Theories of Entrepreneurship: A Critical Review on the Kenyan Perspective*. *International Journal of Business and Commerce*. 2012, (Vol. 1, No.11:). DOI: 2225-2436.
- BROWN Christopher, THORNTON Mark, *How Entrepreneurship Theory Created Economics*, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, (2013). Vol. 16(5), pp. 401-420.
- HÉBERT, Robert, ALBERT LINK. 2006. *The Entrepreneur As Innovator*, *Journal of Technology Transfer*, (2006) Vol. 31 pp. 589–597.

Elektronické zdroje

- HOLMAN, Robert. Cepin. Robert Holman: *Joseph Alois Schumpeter - teorie podnikatele a hospodářského cyklu* [online]. 2002 [cit. 2015-05-01]. Dostupné z: <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=143>
- Nooteboom, Bart, *Entrepreneurial Roles Along a Cycle of Discovery* (February 2005). CentER Discussion Paper No. 2005-43. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=706902> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.706902>
- METCALFE, J S. *The entrepreneur and the style of modern economics*. [online]. 2004. URL: <http://link.springer.com/article/10.1007/s00191-004-0210-3>.