

Univerzita Karlova v Praze
Fakulta sociálních věd
Institut ekonomických studií

Bakalářská práce

Univerzita Karlova v Praze

Fakulta sociálních věd

Institut ekonomických studií

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Eroze vlastnických práv

Vypracoval: Jiří Skuhrovec

Vedoucí: Prof. Ing. Lubomír Mlčoch CSc.

Akademický rok: 2005/2006

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a použil pouze uvedené
prameny a literaturu

V Praze dne 3.6.2006

Abstrakt

Tato práce si klade za cíl s odstupem více než šedesáti let zhodnotit naplnění asi nejambicióznější předpovědi J.A. Schumpetera, předpovědi příchodu socialismu díky rozkladu instituce vlastnických práv. Je zde nastíněna celá argumentace v poměrně velké šíři, jádrem práce je však právě analýza institucionálních změn. Poměrně překvapivým závěrem je, že ani s takovým časovým odstupem nelze Schumpeterovu hypotézu jednoznačně zamítnout.

Abstract

Goal of this paper is to review one of the most ambitious forecasts of J.A.Schumpeter after more than sixty years. The forecast concerns the development towards socialism, due to disintegration of property rights institution. Although quite broad overview of whole argumentation is presented, the core of the work is the analysis of institutional changes. Finally quite surprising outcome is reached – that we cannot deny the Schumpeter's hypothesis, even after such period.

1. Úvod – vymezení cíle práce.....	6
2. Hrubý nástin relevantní části Schumpeterova díla.....	8
2.1. Teoretické zdroje.....	8
2.1.1. Příslušnost ke „škole“	9
2.1.2. Vliv Karla Marxe.....	10
2.1.3. Vliv Maxe Webera.....	11
2.2. Model Circular flow.....	12
2.3. Podnikatel jako destabilizující prvek.....	13
2.3.1. Motivace podnikatele.....	14
2.3.2. Podnikatelé na politických trzích.....	15
2.3.3. Role kapitálu.....	15
2.4. Monopol jako nejefektivnější tržní struktura.....	16
2.4.1. Renta monopolisty	16
2.4.2. Skutečně nadstandardní renta.....	17
2.4.3. Trend směřující k monopolu.....	18
3. Vize ústupu kapitalismu	19
3.1. Schumpeterova definice socialismu.....	19
3.2. Některé další pojmy.....	20
3.2.1. Inovace.....	20
3.2.2. Individualita podnikatele	20
3.3. Vymizení role podnikatele.....	21
3.3.1. Vzrůstající racionalita.....	22
3.3.2. Klesající odpor společnosti vůči inovacím.....	22
3.3.3. Závěry pro vymizení podnikatele.....	23
3.4. Nárůst monopolů.....	23
3.4.1. Eroze instituce soukromého vlastnictví.....	24
3.5. Vzestup „racionality“	25
3.5.1. Ekonomické kořeny.....	25
3.5.2. Boření tradičních institucí.....	26
3.6. Celkový rozpad kapitalismu.....	26
4. Trendy ve výrobě.....	28
4.1. Hierarchie versus trh.....	29
4.1.1. Horizontální integrace.....	29
4.1.2. Vertikální integrace.....	33
4.2. Tržní struktura a inovace.....	35
4.3. Rostoucí úloha státu.....	37
4.3.1. Měkké rozpočtové omezení.....	37
4.3.2. Duální úloha vlády.....	38
4.3.3. Praktické důsledky.....	39
5. Eroze tradičních institucí působením kapitalismu.....	41
5.1. Kritérium zisku.....	41
5.2. Eroze rodiny.....	45

5.2.1. „Substituce“ rodiny	45
5.2.2. Ekonomické důsledky rozpadu instituce rodiny.....	47
5.3. Eroze svobody uzavírat smlouvy.....	48
5.3.1. Cesta zákonných omezení.....	48
5.3.2. Začlenění do hierarchie.....	49
5.4. Ekonomie štěstí.....	50
5.4.1. Změny v měření HDP jako nástroj ekonomie blahobytu.....	52
5.5. Eroze samotných vlastnických práv.....	54
5.5.1. Obhájei vlastnických práv.....	54
5.5.2. Druhá strana barikády.....	56
5.5.3. Politická transformace.....	56
6. Shrnutí.....	58
7. Použitá literatura.....	61

*Motto : We are all socialists now.*¹

1. Úvod – vymezení cíle práce

J.A.Schumpetera lze bez nadsázky považovat za jednu z nejméně výraznějších postav světové ekonomie 20. století. Můžeme jen s obtížemi vyjmenovávat jeho jednotlivé přínosy – je totiž autorem celého modelu fungování ekonomiky², v mnohém velmi odlišného od tehdejšího (i dnešního) hlavního proudu ekonomie. Jde o model poměrně originální a jen obtížně slučitelný s neoklasickou ekonomickou teorií. Patřilo zřejmě k Schumpeterově povaze, že si rád vybíral kontroverzní názory, které pak (často i úspěšně) obhajoval. Snad za jeho nejradikálnější tezi můžeme považovat předpověď příchodu socialismu, a to v důsledku samotného vnitřního působení kapitalistického řádu.

Tato práce si klade za cíl více než 60 let po této odvážné předpovědi kriticky zhodnotit naplnění jejího předmětu. Jádrem bude její analýza, především ze strany institucionální ekonomie doplněná empirickými zjištěními. Uvidíme, že institucionální ekonomie je pro tento účel více než vhodná, neboť předmět jejího studia se do značné míry překrývá se Schumpeterovými argumenty, a to navzdory zcela odlišným teoretickým zdrojům. Přestože Schumpeter nikdy přímo nepoužívá termíny vlastní institucionální ekonomii, jako jsou *corporate governance* nebo *horizontální integrace*, často ve své argumentaci naráží právě na problémy s nimi spojené. Rovněž celá teoretická stavba týkající se rozpadu kapitalismu stojí na analýze rozkladu institucí jemu vlastních – rodiny, svobody uzavírání smluv a vlastnických práv.

Je to právě instituce vlastnických práv, která hraje pro Schumpetera klíčovou roli, a její vývoj bude nejzákladnějším tématem i pro nás. Bohužel, její konečná eroze (kterou Schumpeter ztotožňuje s pádem kapitalismu) stojí na samém vrcholu celé argumentace, a nelze ji tedy popsat izolovaně, musí být zasazena do široké stavby Schumpeterova systému. Takový důkladný rozbor by zcela jistě přesahoval formát této práce, nezbývá tedy, než si vytyčit skromnější cíl. Tím by měl být rozbor *pouze* klíčových institucionálních faktorů podmiňujících tuto změnu. Vedlejší větve košatého stromu Schumpeterovy argumentace nebudou zcela odstraněny, budou však osekány na minimum – bohužel mnohdy za cenu neúplnosti a schematičnosti. Opakuji, že v tomto ohledu není cílem práce jejich vyčerpávající popis, ale pouze vystižení hlavních myšlenek tak, aby byl načrtnut celistvý obraz. Proto prosím čtenáře o shovívavost – přinej-

¹Veřejně byla tato věta vyřčena mnohokrát - například Winstonem Churchillem, nebo Edwardem VII. Skutečným původcem byl nejspíše Sir William Harcourt (viz The Guardian 19/5/2003), vůdce britské Liberal Party na konci 19. století.

²The Schumpeterian system (1951)

menším v otázkách těchto vedlejších větví, v případě ústředních témat rodiny a vlastnických práv se pokusím být úplnější.

Práce je strukturována následovně : Druhá kapitola obsahuje hrubý náčrt Schumpeterova díla, se zaměřením na pro nás důležité prvky. Třetí kapitola navazuje popisem (stále čistě v Schumpeterově duchu) sebezničujícího mechanismu kapitalismu. Čtvrtou kapitolou počíná rozbor ústřední myšlenky ve světle nových teorií a empirických zjištění. Konkrétně jde o popis vývoje ekonomiky který je základní hybnou silou celé transformace. Přestože se Schumpeter ohrazuje oproti Marxovi, vyskytují se zde u něj podobné závěry - například postupující koncentrace kapitálu (přestože argumentaci lze v mnohých bodech označit spíše za Marxův protipól). Předmětem páté kapitoly je promítnutí ekonomického vývoje do sféry sociální, zejména pak jeho důsledky pro vývoj institucí. Závěr kapitoly ohledně výsledných vlivů na instituci vlastnických práv již sám ukazuje na konzistenci či nekonzistenci se Schumpeterem, neboť (v duchu Marxova historického materialismu) předpokládáme politické změny pasivně následující spontánní transformaci (či „netransformaci“) institucí. Závěrečná kapitola shrnuje vyvozené závěry a navrhuje další cesty, jimiž by se mohla ubírat diskuse k tématu.

2.Hrubý nástin relevantní části Schumpeterova díla³

Než začneme s hlubší analýzou Schumpeterových předpovědí, bude vhodné stručně načrtnout teoretický systém, ze kterého Schumpeter vycházel. I čtenář který je s tímto systémem dobře obeznámen by si tuto kapitolu měl alespoň lehce projít – vymezíme zde totiž termíny, které budeme v dalším textu používat. Naším hlavním cílem zde totiž bude odhalit v tomto systému prvky institucionální ekonomie, se kterou Schumpeterovo jméno běžně spojováno není. Přesto uvidíme, že jeho teorie je s ní v překvapivém souladu, mnohdy dokonce Schumpeter intuitivně používá podobné postupy a argumentaci, jako později institucionalisté.

Schumpetera by bylo možno svého času považovat za enfant terrible tehdejší ekonomie. Jeho pojetí ekonomického procesu sice nebylo v přímém rozporu s mainstreamem, polemizovalo s ním však takřka v každém bodu. Schumpeter se s oblibou prezentoval s netradičními názory, a snad právě díky této vlastnosti spojené s přirozeným géniem je jeho příspěvek světové ekonomii považován za tak originální. A nejspíše rovněž díky téže vlastnosti se Schumpeterovi nedostalo zaslouženého uznání od současníků – a „jeho“ ekonomii musíme objevovat až dnes.

2.1.Teoretické zdroje

Schumpeter byl vždy považován za velice originálního myslitele. Neobvyklé postřehy a netradiční úhel pohledu na ekonomii vůbec mu v anglosaském světě získaly reputaci tvůrce komplexní teorie, poměrně dosti od obecného názoru. Tato představa je svou poměrně velkou částí neopodstatněná. Schumpeter nepochybně „stál na ramenech obrů“, a to do větší míry, než je obecně známo. Tito „obři“ se rekrutovali především z německé historické školy, rakouské školy, nepochybný je vliv Marxe a četné paralely můžeme nalézt i v pracích Maxe Webera. S výjimkou Marxe, však Schumpeter na své zdroje příliš neodkazuje – tento fakt v kombinaci s malou známostí německy mluvících autorů v anglosaském světě zapříčinil, že Schumpeterovi bylo přisouzeno více vavřínů, než zasluhuje.⁴

Význam této podkapitoly má být především v tom, že nám umožní v dalším textu užívat termíny pocházející od jiných autorů které – ať už vědomě či nikoliv – mají svou paralelu v Schumpeterově díle. Například Weberův termín *protestantská etika* je poměrně užitečný při popisu chování a motivace Schumpeterova podnikatele.⁵ Druhým účelem této podkapitoly je

³Tato a následující kapitola vycházejí především z Schumpeter(1942) a Schumpeter(1911), neuvádím zde přímé odkazy, návaznost je snad zřejmá.

⁴V žádném případě nehodlám napadat Schumpeterova génia – sama ta část jeho prací, ve které originální skutečně byl je dostatečně pádným argumentem. I největší génius je v prvé řadě eklektikem.

⁵MacDonald(1965)

samozřejmě osvětlení teoretických zdrojů pro lepší pochopení východisek Schumpeterovy argumentace.

2.1.1. Příslušnost ke „škole“⁶

Zařadit Schumpetera jako autora k jakékoliv z tehdy existujících škol by bylo velkým zjednodušením. Jeho počátky spojené se studii a pozdějším působením ve Vídni by mohly vést k přisouzení ke se škole rakouské – zejména k Schumpeterovým učitelům Wieserovi a Bohm-Bawerkovi. Paralel vyplývajících z tohoto spojení je mnoho, zmiňme alespoň jeden příklad - metodologický individualismus. Již Friedrich von Wieser ve svých pracích pojednává o „velkých mužích“ jako původcích společenských změn – spojení mezi nimi a Schumpeterovými podnikateli je zřejmé,⁷ Wieser dokonce i rozšířil působnost velkého muže mimo ekonomickou sféru (shodně se Schumpeterem). Tento příklad jsem však zvolil proto, že i zde se nakonec Schumpeter s rakouskou školou rozchází – zdůrazňuje (v rozporu s ní) důležitost společenských podmínek, do kterých je jedinec zasazen. Rovněž nedostatečný důraz na psychologické motivy byl v Schumpeterových očích chybou individualismu rakouské školy. Je tu tedy více než patrný typický Schumpeterův rys – nedržet se výhradně jednoho teoretického systému, ale hledat argumenty napříč vědeckým polem.

Snad nejznámějším, a pro nás nejužitečnějším, příkladem Schumpeterovy neutrality vůči různým školám je jeho názor na *Methodenstreit*⁸. Schumpeter nesouhlasil s upřednostňováním ani jednoho z proudů empiricko-analytické, či abstraktně-deduktivní metody, věřil v možnosti obou dvou a upřednostňoval pragmatický postup – vzít si to lepší z obou dvou.

Právě s německou historickou školou udržoval Schumpeter, dokud byl v Evropě, poměrně živé vztahy. Podotkněme, že to byl již Werner Sombart, kdo první přišel s konceptem tvořivé destrukce.⁹ Dále šlo především o obohacení teorie rozhodování jedince o rozměry psychologické a o jeho zasazení do sítě sociálních vztahů. Co se starších autorů týče, již v Rauově učebnici je možno najít podnikatele coby postavu, který nachází nové možné kombinace statků. Nalezli bychom mnoho dalších odkazů na spojitost s německou školou – těm se však nebudeme nijak zvlášť věnovat. Jde například o Riedela, jako původce výzkumu v oblasti inovací, nebo Kniesse, který upozornil na to, že podnikatel nemusí být nutně vlastníkem kapitálu.

⁶Tato podkapitola vychází především z Balážiová(2004:10-19)

⁷Nejstarší (mně známá) zmínka o podnikateli, jakožto nejdůležitějším původci ekonomické změny a nestability je v díle *Neue Grundlegung der Staatswirthschaftskunst* Gotlieba Hufelanda již z roku 1807. Tuto myšlenku později přejal Carl Menger a Wieserovým prostřednictvím i Schumpeter

⁸Spory o správnou vědeckou metodu mezi rakouskou a německou školou konce 19. století.

⁹wikipedia.org – „creative destruction“

Pro úplnost musím poukázat na rovněž významný vliv školy Lausannské. Především jde o dílo Léona Walrase a jeho teorii celkové rovnováhy – významný zdroj Schumpeterovy statické teorie, zejména koncepce neustálé adaptace, vycházející z Walrasova *tápání*. Mimo to práce Walrase (ale i Marshalla či Jevonse) v Schumpeterovi vzbudily přesvědčení o vysokém potenciálu matematicky pojaté ekonomie. Navzdory tomuto (široce deklarovanému) přesvědčení mají Schumpeterova díla spíše narativní charakter.¹⁰ Je však důležité pro jeho víru ve vzestup možností racionálního rozhodování. Matematické metody pro Schumpetera hrály více roli argumentu v diskusi, než podpůrného aparátu.

2.1.2. Vliv Karla Marxe

Karl Marx byl zřejmě nejvýznamnějším Schumpeterovým intelektuálním zdrojem – přinejmenším v otázce našeho tématu. Schumpeter přitom Marxovu doktrínu využívá zvláštním způsobem – svůj výklad často vede tak, že svou teorii vymezuje oproti Marxově. Přesto mnohé ze zdánlivě antagonistické teorie „prosákne“ na druhou stranu a tak nacházíme v jejich pracích mnoho paralel.

Jako nejpodstatnější z nich bych zdůraznil metodologická východiska, zejména spojení ekonomie se sociologií. Teorie sociálních tříd se v Schumpeterově díle vhodně doplňuje s individualistickými koncepty podnikatele či politického vůdce. Druhým bodem Marxova dědictví je historický materialismus – ten je klíčový pro Schumpeterův popis přechodu od společnosti kapitalistické k socialistické. Za vylepšení ze strany Schumpetera lze považovat dynamizaci tohoto konceptu – jestliže společnost je tvarována stávajícím způsobem výroby, pak je konečným původcem společenské změny podnikatel – jakožto autor změny ve způsobu výroby. Podobných příkladů paralel s Marxem nacházíme u Schumpetera nepřehledně, uvedme ještě Schumpeterův koncept *circular flow*, který mimo jiné nachází svůj intelektuální zdroj nepochybně i v Marxově *prosté reprodukci*¹¹

Nesmíme však opomenout pro nás nejdůležitější společnou tezi Marxe a Schumpetera – vizi zánichy kapitalismu. Přestože Schumpeter tvrdí, že jeho argumentace pro rozklad kapitalismu je naprosto opačná té Marxově, několik prvků mají přece společných. Především jde o proces koncentrace kapitálu, a ztrátu moci buržoazní třídy z ní plynoucí. Společenská třída

¹⁰Harris(1951:93) uvádí, že ačkoliv Schumpeter tímto rysem velice mátl své okolí - ačkoliv byl v matematice velmi zběhlý, a přisuzoval jejím používání velké perspektivy, nikdy ve svých pracích nepoužil byť i jednoduchého matematického aparátu.

¹¹Eliott(1983:335)

buržoazie, jejímž jádrem jsou kapitalisté-podnikatelé, postupně ztrácí svůj význam ve společnosti, který vrcholil v době nespoutaného kapitalismu 19. století. Je to přitom právě buržoazie, která je největší ochránkyní kapitalismu. Ostatní společenské třídy nad ní nabývají vrchu a tlačí na rozklad kapitalistických institucí ve prospěch vlastních cílů. Lhostejno jak tento rozklad proběhne, zda násilným převratem či v rámci demokratického procesu, instituce stojící u základů kapitalismu – především vlastnická práva – jsou podkopány a zničeny. Přesným Schumpeterovým pohledem na tento proces se bude zabývat třetí kapitola.

2.1.3. Vliv Maxe Webera

Otázka vlivu Schumpeterova současníka - Maxe Webera, na jeho dílo je poměrně sporná.¹² Jisté je, že oba přinejmenším vycházeli z podobné skupiny předchůdců – v čele s Marxem. V jejich dílech lze však nalézt takové množství paralel, že je jen těžko lze vysvětlit pouhou podobností intelektuálních východisek. Otázku intelektuálního původu jejich společných konceptů zde však řešit nebudeme, pokusíme se však vytěžit nějaké informace pro naše účely – v bodech kde se oba autoři doplňují, nebo na sebe navazují.

Prvním a nejvýznamnějším společným prvkem je existence podnikatelů – lidí uznávajících protestantskou etiku. Ti přicházejí do společnosti, žijící v rovnovážném harmonickém stavu (*circular flow-prostá reprodukce*), a svou činností přinášejí změnu do zaběhnutého společenského cyklu. Zde se však oba autoři rozcházejí v něčem, co může připomínat etický soud, pokusme se však obhájit relevanci této odlišnosti i jako společenského fenoménu. Zatímco Schumpeter vidí v podnikateli od počátku pozitivní postavu přinášející změnu a zlepšení životních podmínek, Weber je k jeho přínosu skeptičtější. Změna představuje podle něj vyrušení v podstatě harmonického stavu, ve kterém byli jedinci poměrně spokojeni.¹³ V duchu konzervativismu Edmunda Burkeho argumentoval, že ne každá změna – byť přináší některá zjevná pozitiva – musí být změnou k lepšímu. Že měl v této věci pravdu spíše Weber, se pokusím obhájit v kapitole týkající se ekonomie štěstí.

Pozoruhodná je rovněž podobnost pohledů Schumpetera a Webera na vzestup racionality v lidské činnosti. Weber ve svém posmrtně vydaném díle *Economy and Society*(1922) upozorňuje na trend neustálého růstu složitých organizačních struktur (mimo jiné na úkor trhu). Racionalita podle něj vstupuje do stále více oblastí života, a vytlačuje tradiční chování na základě zvyků či emocí. Byrokracie, jako nezbytná součást racionálního řízení, přitom má tendenci rozšiřovat své pravomoci až za hranici společensky vhodnou.¹⁴

¹²MacDonald(1965:373)

¹³Weber(1904:68)

¹⁴zdroj: wikipedia.org, článek „Max Weber“

Ze Schumpeterovy strany bychom k tomu mohli dodat, že „racionální“¹⁵ rozhodovací mechanismy prostupují společnost ve stále větší míře. Rozumová kalkulace vytěsňuje jiné rozhodovací mechanismy, nejprve tam, kde je pro ni živná půda nejpříznivější – v otázce běžných ekonomických vztahů. Její principy se však dále rozšiřují i do odvětví, pro které je vhodná mnohem méně – například do sfér rozhodování, které tradičně patřily etice. Poslední baštou, kterou by měla racionalita ztéci je sféra tvorby inovací. Předvídaní dopadu něčeho do- sud nikdy nevyzkoušeného až dosud vyžadovalo velkou dávku podnikatelské intuice. Schumpeter však věřil, že precizní vědecké (především matematické) metody dojdou tak dale- ko, že vytlačí intuici rozumnou *rutinní* kalkulací. Podnikatel, jako intuitivní tvůrce jedi- nečných záměrů již nadále nebude potřeba, jeho úlohu převezmou jiní.

2.2. Model Circular flow

Model *circular flow* je základním stavebním prvkem celého Schumpeterova systému. Jde o jedinečný stav dokonalého ekvilibria na všech trzích, ke kterému ekonomika neustále směřuje. Proces adaptace probíhá prakticky bez frikcí a postupně vede k takřka dokonalému naplňování očekávání všech aktérů. Jedinými destabilizujícími prvky jsou technický pokrok a vnější události. Technický pokrok hraje významnou roli a budeme se jím zabývat později, vnější události pak způsobují jenom krátkodobé fluktuace, po jejichž odeznění se ekonomika vrátí do *původního* ekvilibria.

Jde tedy zatím o typickou Walrasovskou rovnováhu (která skutečně byla primárním zdrojem této teorie). Adaptace – ekvivalent Walrasova tápání je jedinou silou, potřebnou k udržení systému v rovnováze. V tomto modelu neexistuje nadstandardní zisk, ekonomický cyklus ani úrok.¹⁶ Důvod je jednoduchý – v podmínkách neměnné výroby funguje dokonalá konkurence. Ceny jsou stlačeny na úroveň poskytující stejný zisk ve všech odvětvích, investice při neměnné poptávce přesně pokrývají amortizaci.

Že je tento model není vhodný pro popis kapitalistické ekonomiky je zjevné, a totéž tvr- dil i Schumpeter. Přesto připouštěl, že za jisté konstelace institucí *nekapitalistické* ekonomiky podobný stav nastat může, a dokonce i několikrát v historii na různých místech nastal.¹⁷ Přesto však model zjevně neobstojí při konfrontaci s kapitalistickou realitou.¹⁸ Příčinou tohoto rozpo-

¹⁵Uvozovky jsou dle mého názoru na místě, kvůli dvojímu významu slova racionální, které si v tomto bodě dosti odporují. Rozumíme-li slovu *racionální* ve smyslu rozhodování na základě rozumové úvahy, pak je tu zcela správně. Pokud však míníme *racionální* ve smyslu volby, která je v daném případě optimální, pak celá věta v žádném případě platná být nemusí.

¹⁶Důkaz vnitřní konzistence tohoto modelu provedl Samuelson(1943)

¹⁷Stolper(1951)

¹⁸Dodejme, že právě nerealističnost tohoto modelu stála u základů Schumpeterovy kritiky dokonalé konkurence – právě podobný neměnný stav a *jedině* on totiž umožňuje využití jejího potenciálu, tak jak jej popisuje mainstreamová ekonomie. Příchod jakékoliv dynamiky a potřeby adaptace si vyžádá jiné tržní uspořádání.

ru jsou kapitalistické instituce, které mají tendenci vychylovat systém směrem od ekvilibria. Způsob, jakým to dělají, rozebereme v následující kapitole, prozatím nám postačí tvrzení, že je to právě instituce vlastnických práv a s ní spojená etika zisku, která je hlavní hybatelkou skokově vychylující systém z harmonického stavu.

Model *circular flow* v Schumpeterově systému nemá popisovat celkovou ekonomickou realitu – je jen její významnou (statickou) složkou. Za důležitou však považují jeho roli v další argumentaci – nejen jako popisu skrytého procesu adaptace, který neustále probíhá nezávisle na dynamické složce, ale především roli jako nástroje komparativní statiky, který umožní precizně analyzovat vliv dynamizující role podnikatele.

2.3. Podnikatel jako prvek nestability

Přirozená adaptace ke stavu *circular flow* je, jak jsme již naznačili, neustále narušována. Skupina, kterou budeme nazývat podnikatelé, je permanentním zdrojem změn ve způsobu výroby¹⁹. Jejich role je pro celý proces kritická – zavedení inovace vyžaduje nebývalé úsilí (ať už intelektuální či fyzické). Činem inovace je ekonomika vyvedena z rovnováhy. Množství očekávání, vycházejících z minulého stavu rovnováhy je zklamáno, aby stejné nebo větší množství jiných očekávání bylo naplněno. Ekonomika počne směřovat do nového bodu vyrovnaní, jedinečného pro daný stav dostupných výrobních metod.

V terminologii neklasické makroekonomie bychom za příčinu nestability mohli označit neustále se měnící produkční funkci, která vyvolává potřebu adaptace na trzích. Tato adaptace směřuje k novému ekvilibriu – jehož vznik je přímým důsledkem zavedení inovace. Nutno dodat, že toto ekvilibrium je výsledkem nekonečně mnoha neznámých interakcí, a nelze jej přesně předvídat.

Je jasné, že ve velkých jednotkách (např. stát), kde existuje velké množství podnikatelů, nebude ekvilibria nikdy dosaženo. Kapitalismus ve spojení s tvořivým podnikatelským duchem (či protestantskou etikou) vytváří natolik silný proud inovací, že se proces adaptace k ekvilibriu mění v nekonečné tápání – ovšem v tápání, kde úroveň materiálního produktu v průměru neustále roste.

¹⁹Míněno v tom nejširším smyslu slova – patří sem změny technologické, ale i změny v organizaci výroby, či dokonce v legislativě.

2.3.1. Motivace podnikatele

Jakou má podnikatel motivaci k inovační činnosti? V první řadě se nabízí klasické vysvětlení mikroekonomické. Řekněme, že díky inovaci je podnikatel schopen vyrábět zcela nový produkt²⁰. Současně se však otevírá prostor pro potenciální konkurenty, kteří jsou schopni inovaci napodobit – což také udělají. Než však proces adaptace bude schopen vykonat svůj úkol nastolit v novém odvětví konkurenci, má podnikatel-inovátor jedinečnou možnost – čerpat z prodeje nového produktu nad dokonale konkurenční cenou nadstandardní zisk.

Toto vysvětlení je však v mnohém nedostačující. Předpokládá racionální kalkulaci ze strany podnikatele. Ten zváží vynaložené úsilí a diskontovanou hodnotu příjmů z inovace plynoucí – a rozhodne se, zda je výhodné inovaci provést. Tak by tomu alespoň bylo, byl-li by podnikatel dokonale racionální, a byl-li by jeho jedinou motivací zisk. Předchozí věta však poukazuje hned na dvě trhliny mikroekonomického vysvětlení:

a) Dokonalá racionalita je stěží dobrým předpokladem, přihlédneme-li k obecnému charakteru inovace, který vylučuje dokonalou předvídatelnost výsledků. Podnikatel hodnotí možnosti inovace spíše intuitivně (přestože úspěšné splnění takového úkolu nesporně vyžaduje velkou dávku racionality), neboť nikdy nemůže předvídat všechny její dopady. Právě podobná intuice je důležitým znakem podnikatele.

b) I motivace pouze na základě zisku je v případě jednotlivého podnikatele nejistým předpokladem. Nelze říci, že podnikatel je ve své inovační činnosti hnán čistým hedonistickým sebezájmem.²¹ Racionální maximalizace užitku je chvílemi zatlačena do pozadí cítěním, které snad může být pozůstatkem rytířské, či lovecké morálky. Jak poznamenává sám Schumpeter : „*Racionální motivy .. jsou zřídka kdy pravými motivy .. a nikdy nejsou motivy jedinými.*“²²

Ekonomickou motivaci tedy nemůžeme považovat za výlučnou hnací sílu podnikatele (v samotné otázce inovace) – a lze předpokládat, že ani nemusí ani jít o sílu nejdůležitější. V důsledku to umožní větší množství inovací, které - byť jsou z hedonistického hlediska podnikatele neracionální - mohou znamenat čistý přínos pro celou společnost v paretovském smyslu. To v případě, že se při následné adaptaci inovace skutečně ukáže jako užitečná, a začne být využívána. V případě opačném, kdy podnikatele intuice zklame a inovace s sebou přinese ne-

²⁰Nebo například stejný produkt za sníženou cenu - to záleží na konkrétní podobě inovace. Podstatná je jedinečnost jeho postavení na trhu.

²¹MacDonald (1965:381)

²²Schumpeter (1919:32), vlastní překlad

čekané negativní důsledky lze za jediný přínos považovat označení Cimrmanovské slepé uličky.

2.3.2.Podnikatelé na politických trzích

Jak už jsme naznačili, pojem inovace ve výrobě rozumíme nejširší možnou představitelnou množinou změn ve společnosti. Podnikatelé působí nejen na trzích v ekonomickém slova smyslu, ale i na trzích politických nebo uvnitř hierarchických struktur firem. Z toho je patrné, že i čerpání renty z inovace může nabývat množství rozličných podob – finanční odměny, lepšího pracovního místa, nebo zvýšené reputace. Krátce si nyní popíšeme trh politický – tento příklad nám navíc bude užitečný v pozdější analýze demokratických trendů směřujících ke kapitalismu.

Schumpeter neuznává definici demokracie, jako systému, kde volení zástupci vykonávají vůli lidu. Zavádí mnohem realističtější pohled na demokracii, jako na politický trh, kde konkurenti soutěží o výkonnou moc. Vláda nevykonává "jen" vůli lidu - tomu je zde připisována nízká míra iniciativy. Vláda spíše hraje roli vůdce. Schumpeterova analogie s výkonným ředitelem a akcionáři evokuje podobnost s problémy corporate governance. Demokracie je tedy nástroj k volbě "managementu státu". Lid spíše dohlíží na správnost kroků, než aby přímo sledoval nějaký cíl.

Politik – podnikatel přichází do voleb vyzbrojen svou reputací a návrhy. Schumpeter zde zdůrazňuje koncept vůdcovství. Je to v prvé řadě politik – v jistém smyslu člen elity – kdo navrhuje směr, a lid tento směr pouze pasivně přijímá či zamítá. Přesto není v moci elity udržet politický kurz, který by byl v rozporu se zájmy většiny. Vždy se najde intelektuál (jichž kapitalistická společnost produkuje nadbytek), který ztotožní své zájmy s většinou a stane se politickým vůdcem proti faktickému zájmu vlastní třídy.

2.3.3.Role kapitálu

V poslední části této podkapitoly se podíváme na roli, jakou v Schumpeterově systému hraje kapitál. Ten prochází neustálým evolučním vývojem – přesto (nebo spíše právě proto) že není nijak racionálně alokovan. Ve výsledku jeho rozložení konverguje k tomu společensky optimálnímu (v souladu s Coaseho teorémem). V Marxově teorii je „menší kapitál porážen větším“, u Schumpetera si můžeme pomoci analogickým přirovnáním - „lepší kapitál vytlačuje horší“. Špatně alokovaný kapitál je rozložen amortizací či pohlcen kapitálem „lepším“ - ne však nutně větším, ale spíše lépe vynaloženým.

Tento popis přísluší široce známému procesu tvořivé destrukce, který umožňuje lepším inovacím převážit. Podnikatel přitom nepotřebuje být nutně vlastníkem kapitálu, je-li jeho inovační záměr dostatečně slibný, pak je vždy schopen si kapitál opatřit. Přesně v duchu Coaseho teorému není podstatné počáteční rozložení vlastnických práv – kontrola nad statky se v důsledku rozprostře tak, aby výsledek byl co nejefektivnější. Vystává tu však důležitá podmínka fungování procesu tvořivé destrukce – instituce umožňující volnou soutěž mezi inovacemi, jako první samozřejmě soukromé vlastnictví výrobních prostředků samotné.

Zdánlivý rozpor s Marxovou teorií, který již jsme nastínili, je dále díky jednomu předpokladu takřka odstraněn tak, že teorie Schumpeterova se stává (v tomto bodě!) spíše zobecněním, než protikladem Marxovy. Tento předpoklad se týká dlouhodobého trendu, který sleduje „optimální struktura výroby“ se stoupající technickou vyspělostí. Větší kapitál nakonec skutečně poráží menší – ne však díky úsporám z rozsahu, tržní síle, nebo větší schopnosti vykořisťovat, ale díky větší schopnosti tvořit inovace, a přizpůsobovat se jim. Cílem tohoto trendu je nakonec – stejně jako u Marxe – monopol.²³

2.4. Monopol jako nejefektivnější tržní struktura

Jednou z nejkontroverznějších Schumpeterových tezí bylo odmítnutí dokonalé konkurence – svatého grálu tehdejší, a do jisté míry i dnešní ekonomie – jako optimální struktury trhu. Jak již víme, v modelu *circular flow* uznával Schumpeter naopak nadřazenost dokonalé konkurence, v podmínkách dynamicky se měnící ekonomiky však dokonalou konkurenci nejen nepovažoval za optimální, ba ani za reálně možnou.

„Velcí“ hráči na trhu mají podle Schumpetera větší schopnost přežití v dynamických podmínkách. Jejich velikost a úspory z „monopolní renty“ jim dovolují snáze řídit svůj rozvoj a tvořit si rezervy. Navíc odpadá zbytečná duplicita technologického vývoje prováděného uvnitř firem. Není náhodou, že nejdynamičtější rostoucí sektory ekonomiky jsou na hony vzdáleny dokonalé konkurenci.²⁴

²³Ještě jedna důležitá paralela s Marxem nesmí být zapomenuta – jde o ideu historického materialismu. Tvrdí-li Schumpeter, že je monopolní struktura pro daný trh nejefektivnější možnou, pak se také rozumí že k němu nejen směřuje daný trh, ale zároveň se i společnost přetváří v souladu s touto konvergencí – a zpětně, možnost takového přetvoření společnosti je nutným předpokladem pro prohlášení, že je monopolní struktura nejlepší možnou.

²⁴Schumpeter uvádí příklady z chemického průmyslu, dnešním příkladem může být sektor počítačového hardwaru, jehož dynamiku, ani oligopolní charakter nelze popírat.

2.4.1. Renta monopolisty²⁵

Existence nepřiměřeného zisku je (nebo alespoň byla) jedním z nejčastějších argumentů namířených proti monopolům. Možnost zneužití moci plynoucí z monopolního postavení byla jednou z příčin pádu doktríny Laissez faire. Schumpeter byl jedním z prvních ekonomů, kteří její existenci obhajovali.

Již jsme zmínili větší důležitost tvorby rezerv v nestabilních odvětvích (nestabilita samozřejmě v Schumpeterovském modelu logicky souvisí dynamikou růstu). Z vysokého tempa rozvoje totiž plyne vysoká míra nejistoty. Nečekané výkyvy poptávky, nutnost drahé inovace, nebo nepředvídaný tah významného hráče na trhu může být pro drobnou firmu, typickou pro dokonalou konkurenci, smrtelným šokem. Firma je totiž v případě dokonalé konkurence nucena prodávat za cenu obsahující minimální úroveň zisku, dostačující přibližně k pokrytí nákladů příležitosti vloženého kapitálu. Tvorba rezerv je spojena s očekáváním tvořeným na základě velmi omezené racionality (intuitivně - malá firma si nemůže dovolit prognostické oddělení). Jakákoliv nečekaně velká fluktuace může vnést do dokonale konkurenčního odvětví zmatek, způsobit množství bankrotů a velké společenské ztráty spojené s následnou adaptací.

Nadstandardní zisk plynoucí z monopolní (či oligopolní) síly tedy fakticky neznamena pro společnost ztrátu. Jde vlastně o příjem nutný k přežití firmy na dynamickém trhu. Zatímco dokonale konkurenční trh je náchylný podléhat cyklickému vývoji, při jehož krizích (a bankrotech) dochází ke ztrátě množství neviditelných aktiv, velké firmy jsou schopny lépe předvídat vývoj a připravit se na něj právě díky nadstandardnímu zisku.

2.4.2. Skutečně nadstandardní renta

Jiný případ je, kdy monopolista opravdu zneužívá své moci a „ždí“ ze zákazníků nadstandardní zisk převyšující skutečnou potřebu pro tvorbu rozumných rezerv – tak jak monopol popisuje klasická mikroekonomie.²⁶ Takový stav však odsunuje Schumpeter jako dlouhodobě neudržitelný. Čerpá-li monopolista skutečně zisk nad tuto mez, vystavuje se riziku vstupu dalšího konkurenta do odvětví, a ztráty svého zisku. K tomu však zpravidla docházet nemusí – samotná hrozba ztráty monopolní pozice tlačí ceny monopolu dolů směrem k rozumné hladině.

²⁵Totéž platí pro rentu oligopolu, jde jednoduše o přebytek tržní ceny nad cenou, za kterou by na tomtéž trhu produkovali aktéři v případě dokonalé konkurence, násobený množstvím prodaných produktů.

²⁶Používá příklad jediného obchodu na vesnici. Ten je nucen neustále držet ceny na tak nízké hladině, aby se potenciálnímu konkurentu nevyplatilo založit si druhý krámk. Potenciální konkurence tak funguje téměř stejně dobře jako reálná. Protiargumentace na základě transakčních nákladů založení druhého krámku je nepochybně relevantní, nyní se však zabýváme teorií z roku 1912.

Dlouhodobé udržení takové renty tedy možné není, jak je to s rentou krátkodobou? Ta má poněkud jiný charakter – úzce související s otázkou motivace podnikatele. Krátkodobá monopolní pozice vzniká svým způsobem při každé úspěšné inovaci. Je to právě možnost tohoto nad-nadstandardního zisku, která je lákadlem pro podnikatele. Tato možnost je dána zpožděním mezi zavedením inovací a napodobením ze strany (potenciální) konkurence, lhostejno, zda je toto zpoždění dáno technickým charakterem inovace nebo legislativně.

2.4.3. Trend směřující k monopolu

V závěru kapitoly o roli o podnikatele jsme se zmínili o Schumpeterově zajímavém názoru – totiž že většina výrobních odvětví postupem času směřuje ke stále větší koncentraci trhu směrem k monopolní struktuře. Tento postřeh²⁷ je poměrně stěžejní pro další Schumpeterovy predikce – zejména pak pro nadcházející erozi vlastnických práv, a bude i leitmotivem této práce. Jeho odhad²⁸ trendu se ve světle dnešní ekonomické teorie, zejména pak teorií vertikální integrace a teorie životního cyklu odvětví, jeví jako velmi hrubý. Přesto zde uvedu původní Schumpeterovu argumentaci. Jde dle mého názoru o jedno z nejslabších míst celého Schumpeterova systému – ve smyslu obhajitelnosti celé argumentace. V otázce předpovědí se však překvapivě s dnešní teorií příliš nerozchází.

Schumpeter byl velkým zastáncem užívání matematických metod v ekonomii. Jeho hlasitě proklamovaná důvěra v budoucnost ekonometrie mu při jeho působení ve Vídni přinesla řadu nepříjemností. Právě ona stála u základu argumentace v prospěch možnosti velké hierarchie oproti trhu malých subjektů.

Monopol je nejen díky své racionálnější schopnosti kalkulace schopen lépe obstát na dynamicky se rozvíjejícím trhu, ale je rovněž díky svému vnitřnímu technickému vývoji schopen provádět velké množství inovací lépe a racionálněji než intuitivně postupující podnikatel. Toto tvrzení je klíčovým předpokladem pro Schumpeterovu předpověď, kterou se budeme zabývat v následující kapitole.

²⁷ např. Schumpeter(1928:377)

²⁸Ostrou kritiku Schumpeterovy knihy *Business Cycles* zveřejnil Kuznets(1940). Za její největší nedostatek považoval nedostatek empirických podkladů – jak pro existenci několika typů cyklů, tak pro hypotézu koncentrace inovací i odvětví v čase.

3.Vize ústupu kapitalismu

Projevy a vývoj kapitalismu ..nepotvrzují myšlenku jeho zhroucení pod vahou ekonomického selhání, ale právě úspěchy kapitalismu podřívají sociální instituce, které ho chrání, a „nevyhnutelně“ vytvářejí podmínky, v nichž se nebude moci udržet.²⁹

V této kapitole naposled setrváme u popisu historické teorie bez vznášení protiargumentů (byť relevantních). Některé její části jsou již dnes značně zastaralé a nejspíše by neobstály ve světle nových poznatků. Přesto budou obsahem této kapitoly, pokud možno ve své původní podobě. Jejich kritické přezkoumání pak bude předmětem celé zbylé části práce.

Půjde především o popis způsobu, jakým by měl podle Schumpetera proběhnout přerod kapitalismu v socialismus. Zaměříme se přitom na nejpodstatnější část argumentace – na destrukci institucí pro kapitalismus nejdůležitějších – zejména instituce vlastnických práv.

3.1.Schumpeterova definice socialismu

Než začneme probírat jednotlivé argumenty, podívejme se nejprve na to, co Schumpeter vlastně myslel pojmem socialismus. Socialismus byl pro něj *institucionálním zřízením, kde stanovování výrobního rámce je podřízeno centrální autoritě*.³⁰ Jak vidíme, nejde (v porovnání s jinými) o nikterak ambiciózní definici, mnoho pravověrných socialistů by ji jistě odmítlo, jako nedostatečnou a zavádějící.³¹ Přesto jde nepochybně o zřízení tak fundamentálně odlišné od kapitalistického, a blízké představám socialismu, že lze stěží nalézt vhodnější termín, a proto budeme v následujícím textu rozumět socialismem právě obsah této úzké definice.

Říkám-li úzké, rozhodně nemám na mysli že její dopad by byl omezený – právě naopak. Každému čtenáři je jistě zřejmé³², že fakt existence centrální ekonomické autority s sebou nese nesčíslné množství vážných důsledků více i méně známých z historie. Spojování konkrétní historické situace s touto definicí by však bylo chybou – její síla spočívá právě v tom, že svou volností umožňuje obrovské množství *různých* zřízení, které bychom – byť pro nedostatek jiných termínů – mohli nazývat socialistickými. Naše vymezení je důležitým bodem pro celý zbytek práce – v ní totiž budeme často zaměňovat kapitalismus s dobře fungující institucí soukromého vlastnictví (zejména u výrobních prostředků). Tím není míněno, že soukromé vlastnictví nemůže fungovat i v zcela jiném systému, jde spíše o vymezení klíčové-

²⁹Schumpeter(2004:79)

³⁰Schumpeter(2004:186)

³¹Hardy(1945:352) ve své recenzi uvádí, že do takové definice by spadal nejen komunistický Sovětský svaz, ale i fašistická Itálie.

³²Kde jinde by to mělo být více zřejmé, než v post-komunistickém Česku

ho rozdílu mezi kapitalismem a socialismem tak, jak jej pojímal Schumpeter. S erozí instituce soukromého vlastnictví pak budeme ztotožňovat přechod k socialismu.³³

Tato práce si klade mnohem skromnější cíl, než zkoumat potenciální aspekty kteréhokoliv z takových zřízení. Půjde mnohem více o samotnou možnost institucionální změny směrem k tomu, co jsme výše nazvali socialismem – tedy o erozi instituce vlastnických práv, jejímž důsledkem je ztráta kontroly soukromých společností nad ekonomickým procesem.

3.2.Některé další pojmy

Pro potřebu další analýzy nyní ještě upřesněme některé z dalších pojmů – jejich mylná interpretace by mohla způsobit nejasnosti v dalším výkladu.

3.2.1.Inovace

Popíšeme-li inovaci, jako novou kombinaci existujících statků, nebo zavedení nové metody výroby, zastíráme tak jeden základní fakt v činnosti podnikatele-inovátora. „Zavedení“ inovace může být mylně spojováno s jejím objevem v technickém slova smyslu. Podnikatel nemusí být (a zpravidla také není) vynálezcem, či v širším slova smyslu autorem původní myšlenky. Jeho role je podstatně jiná – uvedení myšlenky do ekonomické praxe, tedy činnost naprosto odlišná. Intuitivní představu Edisona, prodávajícího čerstvě vynalezenou žárovku, bychom měli nahradit představou Tomáše Bati, který přejal *existující* organizační model, a uvedl ho do praxe způsobem jedinečným, odrážejícím české podmínky.

Čin inovace je tedy spíše přizpůsobení nápadu (jehož zdroj je libovolný) reálným podmínkám a jeho ekonomické využití. Vrátime-li se k Edisonovi, můžeme říci, že elektrina byla známá již zhruba 100 let před jeho narozením. Byl to však on, kdo z ní (s trochou nadsázky) učinil spotřební statek, tím že ji začal prodávat domácnostem – a proto právě jeho můžeme v tomto ohledu považovat za inovátora.

3.2.2.Individualita podnikatele

Díváme-li se na reálné procesy inovace, zjišťujeme, že zejména v nedávné době (Schumpeterově i dnešní) jsou stále více předmětem organizovaného výzkumu *týmů*, spíše než jednotlivých podnikatelů.³⁴ Na místě je tedy otázka, zda můžeme považovat *skupinu* rovněž za podnikatele – je-li náplní její práce návrh a prosazování inovací. Podle Schumpeterova vzoru to činit nebudeme – máme pro to dva dobré důvody.

³³Argumenty k ospravedlněné otázce „proč právě k socialismu?“ uvedeme později.

³⁴Pomineme teď otázku, zda se tak děje „uvnitř“ velkých korporací či nikoliv, tam je totiž prosazování inovace ze strany jednotlivce stejně dobře možné, jako ze strany skupiny – odlišné je jen motivační schéma.

1. Jak probereme v následující podkapitole, charakter inovací prováděných skupinami je kvalitativně odlišný od toho, který je věcí jednotlivců. Tato odlišnost bude důležitá v další argumentaci, slučování jednotlivců a skupin by ji znemožnila.
2. Podnikatel jako jednatel hraje ve společnosti určitou roli, kterou z převážně psychologických důvodů skupina hrát nemůže. Podnikatel totiž, mimo své inovační úlohy, hraje důležitou roli v životě společnosti – je ikonou buržoazní třídy, politického života a v neposlední řadě úspěchů kapitalismu.

3.3. Vymizení role podnikatele

Podnikatel je základním hybatelem kapitalistického výrobního procesu. Jeho úloha je v první řadě ekonomická – zavádí inovace do staticky fungující ekonomiky, přináší materiální růst a pokrok. Jeho základními charakteristikami jsou³⁵:

1. energie, kterou je ochoten investovat k překonání existujících rigidit ve snaze zavést inovaci.
2. velká dávka racionality, umožňující dohlédnout co nejdále do důsledků provedení inovace a zhodnotit co nejlépe její přínos
3. velká dávka intuice – tam, kde podnikatelova racionalita (omezená!) selhává.

Potřeba první z uvedených vlastností je neoddiskutovatelná, druhé dvě se však zdají být komplementárními. Vezmeme-li v úvahu proměnlivý charakter inovací, je zřejmé, že různé nadání oběma je potřeba pro různé inovace. Záleží přitom na míře „omezenosti“ racionality – tam, kde figuruje velké množství nejistých (racionálně obtížně předvídatelných) faktorů hraje větší roli intuice, naopak v předvídatelném prostředí lze dopad inovace snáze „vykalkulovat.“

Nyní se dostáváme k jádru problému - zatímco v otázce intuice je podnikatel (jednatel) ve své podstatě nenahraditelný³⁶, racionální kalkulace může být docela dobře prováděna i bez jeho účasti – a možná i lépe – týmem odborníků, nebo dokonce počítačem.³⁷ Stejně tak je možno, za předpokladu dostatečné motivace, vyvíjet onu potřebnou energii na kolektivní úrovni. Lze tedy usoudit, že právě potřeba intuice je vposledku „ospravedlněním existence“ podnikatelů jako původců inovace.

³⁵Langlois(1987:3)

³⁶Nevím, zda by má terminologie uspěla pod drobnohledem psychologa, pro naše účely snad postačí. Zatímco racionální kalkulace zde představuje logický vývod z přímo sdělitelných znalostí (explicit knowledge), intuice využívá i znalosti vžité, a obtížně formulovatelné (tacit knowledge). Proto intuitivní soudy ze své povahy nemohou být dílem kolektivu ale pouze jednotlivce.

³⁷Nejde o žádný anachronismus z mé strany, potenciál IT se vskutku počal ukazovat už během druhé světové války. Fakt, že Schumpeter pod slovem počítač rozuměl stroj velikosti basketbalového hřiště na věci nic nemění.

3.3.1. Vyrůstající racionalita

Zde je podle mého názoru vhodné ještě jednou zdůraznit Schumpeterův obdiv k matematickým metodám a vzestupu možností racionální kalkulace vůbec. Právě ten stál zřejmě u základů domněnky, že se vyrůstajícím potenciálem prediktivních metod (zejména) v ekonomii bude stále více klesat míra nejistoty v rozhodování způsobená omezenou racionalitou. Úloha podnikatelské intuice, která přebírá otěže vždy, když jsou možnosti racionálního rozhodování vyčerpány, je zatlačována do pozadí a s ní i role podnikatele.

Čím přesněji jsme schopni poznávat chování přírody i společnosti, tím preciznější se stává naše schopnost předvídat; a tím je větší míra postupujícího procesu racionalizace. S vyrůstající přesností našich předpovědí klesá důležitost úlohy podnikatele pro celý proces. Proto musí role podnikatele vymizet.³⁸

Druhým prvkem kapitalistického mechanismu, který činí racionální rozhodování stále snazším, je samotný vývoj vztahů ve společnosti. Jde o jednu z nejlhodnějších schopností kapitalismu – na kterou poukazyval již Adam Smith – totiž že je schopen nejlépe naplňovat největší množství lidských očekávání. V této větě je vlastně obsaženo vše, co potřebujeme, totiž že instituce kapitalismu pomáhají nejlepším možným způsobem dlouhodobě snižovat míru nejistoty. Zdánlivým paradoxem je, že míra nejistoty klesá s komplexitou společnosti – nahlédneme-li však na problém blíže, zjistíme že jde o jakýsi společenský „zákon velkých čísel“.³⁹

Je zřejmé, že díky tomuto zlepšení spolehlivosti našich očekávání lze očekávat další snižování významu (podnikatelské) intuice – jen ze snadno obhajitelné hypotézy rostoucí komplexity společnosti.

3.3.2. Klesající odpor společnosti vůči inovacím

Přestože jsme uvedli, že překonávání společenských rigidit nemusí být nutně vykonáváno podnikatelem, lze předpokládat, že v některých specifických případech může být jeho činnost jen obtížně (za prohibitivních nákladů) nahraditelná jiným inovačním aktérem. Podobné rigidity však v čase rovněž mizí – důvodem je lidská přizpůsobivost a s ní spojený proces rutinní inovace.

Teze této subkapitoly je jednoduchá – během posledních, řekněme dvou set let historicky bezprecedentního ekonomického růstu a s ním spojeného proudu inovací si lidé zvykli snáze

³⁸Schumpeter(1936:85) vlastní překlad

³⁹Intuitivní představa: pokud šel člověk před dvěma sty lety na vesnici pro chléb, mohlo se mu docela dobře stát, že odešel s nepořizenou – jediný pekař byl nemocný, nebo mu zrovna došla mouka. Dnes je představa, že ve městě neseženeme chléb přinejmenším neobvyklá. Netušíme, který konkrétní pekař náš chléb upeče – můžeme si být však téměř jisti, že se takový najde.

akceptovat změnu. Zatímco v cechovním městě mohla být změna výrobního mechanismu, nebo obchodní praxe považována přinejmenším za nebyvalou událost, zavádění nových technologií do výroby či změna zákonů se dnes stává stále více denním chlebem.

3.3.3. Závěry pro vymizení podnikatele

Časem tedy upadají dvě ze tří funkcí, jež plnil podnikatel v procesu zavádění inovace – intuice a překonání rigidit, zbývá funkce jediná – racionální kalkulace. Právě ta je však, jak jsme již uvedli, z oněch tří funkcí nejnáze nahraditelnou. Převezmou ji počítače, nebo specializované týmy, které se v měnících se podmínkách pro funkci inovátorů hodí lépe než „zastaralý“ podnikatel.

Všimněme si, že tento proces je podložen čistě ekonomickou argumentací – hledisko efektivity, jako hlavní kritérium byznysu, je tím, které odsuzuje individuálního podnikatele k ústupu ze slávy. Rovněž z čistě ekonomického hlediska však nelze v této spojitosti hovořit o žádné ztrátě. K té totiž dojde sféře společnosti občanské, kde podnikatel plnil roli ikony společenského života, a byl živým příkladem úspěchů kapitalismu. Dodejme že tato ztráta je - čistě ekonomicky - negativní externalitou, vedlejším produktem konkurence na inovačním trhu. Její negativní dopady budeme dále rozebírat, představa jejího odstranění je však nejspíše nereálná.

Na závěr jedna důležitá poznámka, která svou podstatou do ekonomické argumentace nepatří. Jde o roli „přemotivovanosti“ podnikatele. Na zavádění inovací je totiž něco vnitřně přitažlivého, co motivuje individuálního podnikatele k vyšší inovační činnosti. Tuto přitažlivost Schumpeter ztotožňuje s pozůstatkem heroické, rytířské morálky. Tato nadstandardní motivace je komparativní výhodou individuálního podnikatele, a měla by působit jako síla k jeho zachování. Její pozůstatky se však rovněž vytrácejí působením racionalistického kapitalistického systému, a nelze s nimi dlouhodobě počítat.⁴⁰

3.4. Nárůst monopolů

Druhým sebezničujícím mechanismem kapitalismu je fakt, který pozoroval již Marx⁴¹ - koncentrace kapitálu. Jde o empirický jev, jehož příčiny spatřoval Schumpeter ve vyšší schopnosti velkého kapitálu adaptovat se v dynamicky se měnícím prostředí, jak jsme již rozebírali v předchozí kapitole.

Vezměme nyní trend koncentrace kapitálu jako fakt, a zkoumejme jeho dopady. Náš předpoklad není nikterak svazující, jde nám jen o hrubou podstatu trendu – není přitom příliš pod-

⁴⁰MacDonald(1951)

⁴¹Ačkoliv jej podle Schumpetera mylně interpretoval.

statné, zda s sebou koncentrace přináší nutně monopolní struktury, nebo se zastaví u oligopolu několika velkých hráčů na světovém trhu. Nemusí ani pokrýt všechna odvětví stačí, bude-li jich velká většina – ta je zcela dostačující pro vyvolání společenských změn, které budeme dále popisovat.

3.4.1. Eroze instituce soukromého vlastnictví

Proměnlivý charakter kapitalistického řádu s sebou nese mimo jiné řadu významných změn v chápání tradičních institucí – nás bude v tomto případě zajímat vliv převládající tržní struktury na pojetí soukromého vlastnictví.

Představa soukromého vlastnictví byla vždy spojena s třemi právy týkajícími se vlastněného majetku, která připadala výhradně majiteli – *usus*, *usus fructus* a *abusus*, tedy právo věc užívat, právo na její plody a právo na zcizení věci (ve smyslu řádného prodeje či daru, nikoliv krádeže). Přestože k explicitní formulaci těchto pravidel došlo až v době vzestupu římského práva, pravidla samotná už existovala a byla dodržována dávno předtím. Lidé je chápali (a chápou) jako pravidla zcela přirozená – přinejmenším v otázce osobního majetku – napříč rozličnými kulturami.

Podíváme-li se však na strukturu vlastnických práv velké většiny dnešních mamutích korporací, zjistíme, že prakticky postrádají první z oněch tří vlastností – *usus*, možnost vlastněnou věc užívat dle vlastní vůle. Zde míním možnosti typického spoluvlastníka každého koncernu – minoritního akcionáře. Problém *corporate governance* je vlastně konfliktem dnešní běžné struktury vlastnictví výrobních prostředků s tradiční institucí vlastnických práv.

Schumpeter mluví o odosobněném vlastnictví – nejen že lidé jednající s akciovou společností vlastně před sebou nespatřují pravého nositele vlastnických práv, sám akcionář se rovněž rozhodně necítí být vlastníkem části podniku – přinejmenším ne v takovém smyslu, v jakém je majitelem stolu, domu, nebo osobního auta. Vlastnictví výrobních prostředků se stává neosobní záležitostí – a má pramálo společného se skutečným vlastnictvím, jak si jej představujeme po desítky generací.

Nenarážím tu přitom na nízkou schopnost abstrakce lidí obecně – jsem přesvědčen, že princip akciové společnosti je *rozumově* široce chápán poměrně správně. Společné vlastnictví samo o sobě je problémem až druhého řádu, podstatnějším je problém absence skutečného vykonávání (*usus*) vlastnického práva. S tou je spojeno odlišné vnímání vlastnictví akcií na podvědomé – spíše než na racionální úrovni. Je to však právě ona neracionální část lidské mysli, v níž je instituce vlastnických práv tak pevně zakořeněna.

Nahrazením továrních budov a strojů pouhým balíkem akcií bere kapitalistický proces představě vlastnictví živnost. Uvolňuje kdysi pevné sevření ve smyslu formálního práva a skutečné možnosti člověka nakládat s tím, co je jeho jak se mu zlíbí.⁴²

Jako takové však vlastnické právo ztrácí značnou část ze své podstaty – připomeňme si, že vlastnictví je ve své podstatě uznáním o náležitosti zmíněných tří práv konkrétní osobě – uznání ostatních lidí. Pokud se vlastnictví akcií netěší stejnému obecnému respektu, jako *skutečné* vlastnické právo, nelze očekávat, že bude vůle k jeho dodržování stejně silná. Schumpeter spatřoval v monopolu možný budoucí nástroj pokojné socialistické revoluce – a ta by vskutku nejspíše narazila na menší odpor v ekonomice ovládané několika obřími konglomeráty, než v podmínkách blízcích se dokonalé konkurenci.

3.5. Vzestup „rationality“

Je-li nějaký rys typický pro protestantskou etiku (a analogicky i pro kapitalistickou buržoazii), pak je to víra v racionalitu. Chování, zakládající se na rozumové úvaze je podle této víry tím jediným správným. Přitom je jen zřídka brána v úvahu nutná omezenost perspektivy rozhodovatele. Zůstaneme-li v čistě ekonomické sféře (do které *jediné* původně zasahoval), byl vzrůst racionality v jednání nepochybně motorem neoddiskutovatelných úspěchů kapitalismu. Úspěšný „rozhodovací vzorec“ se však šířil do dalších sfér běžného života, kde jeho úspěchy byly nepoměrně menší. V této podkapitole rozebereme důsledky přílišného spoléhání na rozumové schopnosti, které je jedním z vedlejších produktů kapitalistického motoru.

3.5.1. Ekonomické kořeny

Racionalistický postoj se v lidském myšlení upevnil pravděpodobně především pod vlivem ekonomické nutnosti, právě každodenním hospodářským úkolům vděčí lidský druh za základní vyškolení v racionálním myšlení a chování – neváhám říci, že veškerá logika je odvozena ze vzorce ekonomického rozhodování.⁴³

Obecné přesvědčení, že celý svět lze přesně popsat a analyzovat se počalo masově rozšiřovat v době osvícenství. Jeho bezprecedentní nárůst je úzce spojen s úspěchy kapitalismu – a jen těžko lze rozsoudit, za je spíše jejich příčinou, či následkem. Nejspíše se částečně jedná o obojí – racionální myšlení stálo u zrodu protestantské etiky, a byly to úspěchy protestantské etiky, které napomohly rozšíření „víry ve vlastní rozum“.⁴⁴

⁴²Schumpeter (2004:160)

⁴³Schumpeter(2004:142)

⁴⁴Nechci zde tvrdit, že v předcházejících dobách racionální rozhodování prakticky neexistovalo, byl bych rychle usvědčen ze lži. Vzpomeneme-li si na statický circular flow model (který měl charakterizovat především nekapitalistickou ekonomiku svázanou četnými rigiditami – tedy se blížil středověké realitě), zjistíme, že v rámci ekonomiky, kterou popisuje, musí jednotliví aktéři činit překvapivě málo racionálních rozhodnutí. Ceny jsou tu

Kanály tohoto rozšiřování byly většinou ekonomické – právě tam kde racionální chování slavilo největší úspěchy, tam měli lidé logicky největší snahu je napodobovat. Hamižná kalkulace přestává být doménou „židů a trhovců“ a začíná pronikat mezi řemeslníky a především šlechtu.

Hodnotíme-li možnosti úspěchu racionální kalkulace ve sledování různých cílů, pak čistý zisk bude jedním z cílů ideálních. Z hlediska zisku lze mnoho operací poměrně dobře zvážit ex ante, zcela jistě pak jedinec může zhodnotit příjmy či ztrátu ex post. Homo oeconomicus slaví úspěchy, ekonomické tradice jsou opouštěny ve prospěch ziskovějších praktik.

3.5.2.Boření tradičních institucí

Tentýž homo oeconomicus však naráží, snaží-li se úspěšný vzorec chování převést do jiné sféry života. Neustále narůstající úspěchy protestantské etiky,⁴⁵ pozorovatelné všude kolem jsou ale pádným argumentem v její prospěch. Zisk se postupně stává společenským paradigmatem, při tom dochází k erozi tradičních institucí, které se dostávají s ideologií zisku do konfliktu.

Schumpeter tento proces příliš široce nerozvádí (vyjma samotné instituce soukromého vlastnictví), my se jím budeme podrobněji zabývat v páté kapitole. Nyní poznamenejme, že jde především o instituce rodiny a svobody uzavírat smlouvy. V širším pojetí můžeme hovořit o celkovém rozkladu sociálního kapitálu, to bychom však předbíhali. Schumpeter tyto instituce souhrnně nazývá ochrannou vrstvou kapitalismu.

3.6.Celkový rozpad kapitalismu

Shrňme si nyní stručně procesy kapitalismu, které mají vést k jeho konečnému rozkladu:

1. Postupující koncentrace kapitálu způsobuje vyprchávání podstaty vlastnických práv – a to zejména díky formám kolektivního vlastnictví
2. Individuální podnikatelé-inovátoři postupem času ztrácejí ekonomický význam a s ním přestávají plnit i svou sociální roli. S nimi se rozpadá buržoazní třída, jako nejsilnější ochránky kapitalismu.

stálé, výrobní metody se nemění, statická očekávání plně dostačují. Potřeba skutečného užívání rozumu je mnohem menší, než v proměnlivé kapitalistické ekonomice, a rovněž méně významné jsou jeho plody. Mluvíme-li tedy o vzestupu racionálního myšlení, máme na mysli vzestup za poměrně svazující hranice, které rozumu přisuzoval středověk.

⁴⁵Rád bych zdůraznil, že mám stále na mysli protestantskou etiku čistě jako Weberův termín bez jakékoliv náboženské konotace. Weberova definice přitom zní „myšlenky a zvyky, které upřednostňují racionální sledování ekonomického zisku“ (zdroj wikipedia.org – protestant ethic, vlastní překlad)

3. Vymizení podnikatele má ještě jeden důsledek – pokrok začíná být záležitostí zaměstnaneckých kolektivů. Motivační role zisku, kterou hrálo soukromé vlastnictví se umenšuje.
4. Ochranná vrstva kapitalismu spojená s jeho dalšími institucemi se rozpadá. Tyto instituce hrály důležitou roli pro perspektivu jednotlivců, upřednostňující dlouhodobou úspěšnost kapitalismu. Například fungující rodina motivuje k většímu myšlení „do budoucna.“

Dostáváme společnost, jejíž obecné vnímání vlastnictví výrobních prostředků je velmi volné, neboť toto vlastnictví ztrácí jak své podvědomé kořeny, tak podporu ze strany buržoazie. Ztráta dalších institucí vyústí v rozšíření životní filosofie *carpe diem*. Právě ta je nejnáchylnější k rozboření dlouhodobě úspěšného řádu ve prospěch krátkodobého užitku.

Schumpeter uzavírá svou argumentaci ohledně kapitalismu tak, že nakonec nezbyvá nikdo, kdo by jej bránil. Nebudeme se zde dále věnovat rozebírání spekulací ohledně podoby přerodu společnosti, z naznačených tendencí je však snad zřejmé, že tento přerod povede k zespolečenštění soukromého majetku, a nastolení socialismu podle Schumpeterovy definice.

4. Trendy ve výrobě

Touto kapitolou počínaje se pokusíme posoudit reálnou hodnotu Schumpeterových předpovědí ve světle nových poznatků. Naše analýza bude sledovat tu jeho – vyjdeme z ekonomické analýzy a budeme pokračovat v širších implikacích jejích závěrů v rámci společenských věd.

Schumpeter, po Marxově vzoru, předpovídal další vzestup koncentrace kapitálu, zejména na úkor malého podnikání. Tato předpověď vycházela z jeho argumentace ve prospěch monopolu oproti dokonalé konkurenci. Přestože Schumpeter užíval přímo termín monopol⁴⁶, předmětem našeho zkoumání bude vzestup velkého podnikání obecně – diskusi, zda trh bude mít podobu monopolu či oligopolu ponecháme stranou, jako pro naše účely nepodstatnou. Toto zobecnění přitom bude poměrně k užítku. Podstatně přiblíží náš model realitě a přitom nijak významně nepoškodí implikace, které z něj později budeme vyvozovat.

Je tomu tak proto, že pro nás je podstatná především struktura vlastnických práv a nikoliv trhu samotného. Monopol, oligopol či velké podnikání, jak je souhrně budeme nazývat, mají totiž jednu typickou vlastnost: jen zřídka jsou majetkem jednotlivce nebo úzké skupiny, mnohem častěji jsou formálními „vlastníky“ drobní akcionáři či podílníci penzijních fondů. Rodinné podniky se s vzestupem *welfare state* a kolektivního investování staly spíše výjimkou a přežitkem z 19. století.⁴⁷ Pokud tedy dojdeme k závěru, že velké výrobní celky získávají (a budou získávat) širší pozice na úkor malých, budeme tím automaticky rozumět, že jde o podniky financované (a řízené) převážně ze strany fondů, bank a menších akcionářů. Obhájení tohoto závěru je cílem této kapitoly a bude klíčové pro další diskusi ohledně rozměňování instituce vlastnických práv mechanismem kapitalistického systému.

Nyní se tedy pokusíme nalézt nějaký trend ve vývoji tržních struktur, abychom z něj v dalších kapitolách vyvodili odpovídající důsledky pro vývoj společenský. Za vedlejší přitom budeme považovat konkrétní právní formy podnikání, důležitá bude spíše svoboda s nimi spojená – hmatatelná podstata vlastnických práv a příležitost pro podnikatelské inovace.

K prvnímu poznamenejme, že například vlastnictví „de jure“ lékařské ordinace, nebo franchisovaného podniku nemusí být vlastnictvím výrobního prostředku „de facto“, neboť způsob nakládání s „vlastněným“ majetkem může určovat více pojišťovna respektive držitel franchi-

⁴⁶Uvědomme si dobovou konotaci – Schumpeter argumentoval v rozporu s mainstreamovým „ideálem“ dokonalé konkurence. Použití monopolu, jako případu zcela opačného, argumentaci dodávalo sílu a kontroverznost, ve které si Schumpeter zjevně liboval. Z jeho děl je však patrné, že měl na mysli spíše velké podnikání obecně – tedy rovněž případy oligopolu, monopolistické konkurence apod.

⁴⁷Minsky(1990:69) Označuje období po druhé světové válce za kapitalismus spravovaných peněz (managed money capitalism). Pro něj je typické, že většina kapitálu je vlastněna širokou veřejností a spravována prostřednictvím bank a fondů.

singové licence, než „vlastník“ sám. Díky tomu je „vlastník“ spíše zaměstnancem než podnikatelem, přestože „de jure“ je tomu naopak. Jeho vztah k „vlastněnému“ kapitálu je tím podstatně ovlivněn, což umožňuje erozi vlastnických práv velmi podobnou té, kterou jsme popísali v případě monopolu.

Druhá ze svobod – možnost individuálního podnikatele zavádět inovace – je na tom podobně. Z hlediska racionalizace inovačního procesu není příliš podstatné, jaká přesně je struktura daného trhu. Důležitá je velikost jednotlivých firem, která jim umožňuje získávat informace způsobem, který jednotlivému podnikateli dostupný není. Dalším významným prvkem je path dependency pro daný trh: je-li jednou ustaven oligopol, náklady na vstup na trh a zavedení inovace rostou. Role podnikatele je tedy rovněž snižována v podobném duchu, jako v případě monopolu.

4.1.Hierarchie versus trh

Shrňme nyní výsledky, které nám dávají teorie horizontální a vertikální integrace. Tyto teorie se zabývají pro nás klíčovým faktorem – jak je struktura trhu determinována ekonomickými podmínkami. Zkoumáním vývoje těchto podmínek pak budeme moci popsat chování tržních struktur v minulosti a odhadnout další vývoj.

Ještě před samotným rozbořem uveďme jednu důležitou poznámku – prvořadým faktorem ovlivňujícím strukturu trhu je technologie výroby. Její změny jsou však ze své povahy nepředvídatelné, a nemohou být předmětem jakéhokoliv trendu. My se proto budeme snažit vysvětlit integraci pomocí ostatních faktorů, jejichž vývoj můžeme předpovídat snáze. Existence „nepolapitelného“ prvku je tedy slabinou celé argumentace. Ukáže-li se však trend směřující k velkému podnikání vysvětlený jinými příčinami, budeme předpokládat, že do značné míry náhodný technický pokrok nebude působit v opačném směru natolik silně aby tento vývoj zvrátil.

4.1.1.Horizontální integrace

Důvodů pro spojování firem produkujících tentýž statek může být několik – jako nejdůležitější si uveďme získání výhod kolektivního vyjednávání a úspory z rozsahu. Podívejme se nyní podrobně na oba důvody a na možnost jejich vývoje v čase. Nebudeme se zde zabývat separátními tendencemi jednotlivých průmyslových odvětví, naším cílem nalézt obecný trend, pokud nějaký existuje.

Pod nálepku „výhod kolektivního vyjednávání“ lze skrýt poměrně mnoho činností. Jako příklady uveďme utvoření ropného kartelu nebo organizaci odborů. Společným jmenovatelem

všech těchto činností je, že se dodavatelé jednoho statku – v našem případě ropy respektive práce - spojí, aby si vydobyli nadstandardní rentu. Proti těmto tendencím působí možnost oportunistu jednoho z dodavatelů, který porušením pravidel kartelu může významně získat. Záležitosti vývoje takových trhů se zabývá teorie her, nepodařilo se mi však nalézt žádný důkaz o jakémkoliv trendu. Vyjma změn v antitrustových politikách, které mohou trhem výrazně pohnout, se zdá, že žádné dlouhodobé vlivy tu změnu nepůsobí. Kolektivní akci, jako příčinu nárůstu horizontální integrace tedy z diskuse můžeme vyřadit.

Uspokojivější výsledky dostáváme v případě úspor z rozsahu.⁴⁸ Ty můžou nabývat nesčetných podob od účinnější reklamy po lepší koordinaci výzkumu. Právě tyto úspory budou ještě spolu s úsporami v řízení lidských zdrojů nás nejpodstatnější, neboť se vyskytují napříč většinou odvětví, a vývoj v nich by znamenal skutečný trendový pohyb.

a) Úspory z rozsahu v reklamě⁴⁹ mají tendenci se zvyšovat zejména díky novým metodám reklamy a jejího monitoringu. Pozitivní tendence pramení především z lepšího cílení reklamy na specifickou skupinu a efektivnějšího sběru dat pro kontrolu účinnosti reklamy. Obobí vykazuje větší úspory z rozsahu, než tradiční „kvantitativní“ metody propagace. Dalším důležitým prvkem je existence silné značky v odvětví – ta dokáže přitáhnout peníze zákazníků nejen od konkurence, ale dokáže zvýšit příjmy i *na úkor firem z odvětví jiného*, se slaběji propagovanými značkami.

b) Metody moderního managementu lidských zdrojů mají potenciál se plně uplatnit až od určité velikosti firmy. Nejde přitom jen o prahovou velikost, od které si firma může dovolit zaměstnat pracovníky výhradně k tomuto účelu. S dalším nárůstem firmy se otevírá možnost řízeného budování kariéry uvnitř firmy. Akumulace kvalitního lidského kapitálu je (přinejmenším do určité úrovně) snazší pro větší organizace.

c) Výzkum a získávání informací potřebných k provozu (a zejména k inovacím) byl Schumpeterovým klíčovým argumentem ve prospěch velkého podnikání, a důležitým argumentem zůstává i pro nás. Argumentace je v tomto bodě prakticky totožná s obhajobou monopolu v kapitole 2, podpoříme ji navíc jedním důležitým pozorováním.

Tím je stoupající role informací v ekonomice.⁵⁰ Úspěšné řízení podniku jich vyžaduje stále více. Informace je však svou povahou unikátní statek – její získání s sebou může nést

⁴⁸Vyloučili jsme z našeho zkoumání technický pokrok jako náhodný a nepředvídatelný faktor. Tím se vystavujeme riziku, že právě ten bude Achillovou patou celé teorie. Alespoň v krátkodobém výhledu je však toto riziko velmi omezené. Simpson (1990:277) přesvědčivě argumentuje, že dosavadní technický pokrok je spíše příznivý koncentraci průmyslu. To by naši argumentaci spíše podporovalo, než vyvracelo.

⁴⁹Tvrzení vychází z vlastních poznámek z přednášek Strategie a finanční management marketingu, přednášených na FSV UK

⁵⁰Davis, North (1970:137)

značné náklady její „rozmožnění“ má již náklady nulové. Získávání informací se tedy vyplatí pouze velkým podnikům, které jsou schopny je nejučinněji využít. Výhoda z toho plynoucí je jasným argumentem pro horizontální integraci.

d) Již Ludwig von Mises poukazoval na fundamentální výhodu trhu oproti organizaci – efektivnější přenos informací,⁵¹ zejména prostřednictvím cenového mechanismu. Výsledkem je jedinečná schopnost trhu koordinovat nezměrné množství aktérů, což organizace nemůže nikdy dokázat. Část této teorie převzala institucionální ekonomie – optimální hranici mezi trhem a organizací však nenakreslila tak striktně jako Mises. Vše je otázkou srovnání výhod a nevýhod organizace a trhu. Hlavní nevýhodou organizace jsou především transakční náklady, spojené často právě se špatnou schopností přenosu informací (tak jak to tvrdil Mises). S nárůstem komunikačních a informačních technologií však tyto náklady výrazně klesají.

V žádném případě nelze tvrdit, že by Misesův argument zcela pozbyl relevance. Stále je důležitým prvkem, dávajícím trhu výhodu oproti hierarchii. Nám jde o to, že tato výhoda není neměnná, ale že s časem ubývá na váze. Proto přibývá případů, kdy je hierarchie obecně efektivnější než trh, což implikuje větší koncentraci trhů.

e) Asi nejdůležitějším bodem, díky kterému úspory z rozsahu mohou zvýšit úroveň horizontální integrace je nárůst globální konkurence.⁵² Obecný ekonomický růst, otevírání dalších ekonomik a snižování transportních nákladů⁵³ – to vše zvětšuje kapacitu trhu, na kterém se firmy mohou uplatnit. Otevírají se jim nové investiční příležitosti, jež jsou výhodné až od určité úrovně produkce. To platí i při naší abstrakci od technologických změn – pouhý růst poptávky může být při nezměněných technických možnostech dostatečným motorem ke koncentraci.⁵⁴

Předpoklad klesajících transportních nákladů se zdá být rovněž porušením abstrakce od technického pokroku. V tomto případě však jde o porušení oprávněné – nezajímá nás tu totiž vliv technologických změn na strukturu konkrétního trhu – trhu dopravy – ale na snižování jeho nákladů, které se promítají do cen prakticky každého dalšího zboží na *jiných* trzích. V

⁵¹V tomto a v předchozím bodě používáme termín „informace“ v poněkud odlišném významu. V prvním případě (c) půjde o informace, ve smyslu znalostí, které zprvu nemusí být nikomu známy, a jsou předmětem výzkumu. V případě druhém (d) půjde o informace běžně dostupné, problematickým prvkem je spíše jejich předávání.

⁵²viz např Scherer(1992:1427)

⁵³Mezi tyto náklady počítáme i potřeby lokalizace produktu – překonání jazykových bariér, splnění místních standardů atp.

⁵⁴Jeden jednoduchý příklad: do určité velikosti se město obejde s malou taxislužbou, ta je optimálně vykonávána několika soukromníky. Pokud jeho populace dostatečně vzroste, investice do veřejné hromadné dopravy začne být výhodnější. Jde přitom o možnost, která byla technicky dostupná i původně, až růst na straně poptávky umožnil její využití.

tomto ohledu můžeme poměrně s jistotou tvrdit, že dopravní náklady neporostou, spíše budou klesat. Podobně tomu bude s náklady spojenými s jazykovými a kulturními bariérami.⁵⁵

Shrneme-li téma horizontální integrace, zjišťujeme, že existují dobré důvody, proč se domnívat, že trhy obecně směřují k většímu stupni koncentrace. Nejde přitom o pouhý cyklický jev, ale spíše dlouhodobý⁵⁶ trend. Ve své empirické studii Simpson(1990:276) shledává, že pro neustále rostoucí počet průmyslových odvětví je kvůli jejich dynamice jediné možné uspořádání globální oligopol. Shledáváme tedy, že naše teorie se shoduje s empirickým pozorováním.

4.1.2. Vertikální integrace

Vystopovat obecnou tendenci v integraci vertikálního charakteru je poněkud obtížnější. Williamson (1971:113) uvádí, že vertikální integrace má smysl jen na dynamickém trhu, na statickém lze nadbytečné náklady, které měla integrace odstranit, zpracovat lépe a efektivněji (internalizací externalit, odstranění neproduktivního bargainingu). Dynamickým trhem je tu myšlen trh, na kterém existuje velká dávka nejistoty. Tato nejistota může mít množství příčin – mezi předními jmenujme ekonomické fluktuace, možnost oportunistu jednotlivých hráčů na trhu⁵⁷, nestabilní politickou situaci nebo rozmarnou přírodu. Ani o jednom z těchto prvků nelze tvrdit, že by se v čase významněji vyvíjel jakýmkoliv směrem.

Vycházíme-li tedy čistě z prvku nejistoty, jako důvodu vertikální integrace, nenacházíme pro náš předmět zkoumání žádný argument. Důležité však je, že zde není ani žádný argument proti – dlouhodobá vertikální „dezintegrace“ se rovněž nezdá jako obhajitelný trend.⁵⁸

Diskutujme ještě dva body, kde by vertikální integrace mohla přeci jen vykazovat nějaký vývoj – prvním z nich je specifikum trhů s informacemi. Těch už jsme se dotknuli v případě integrace horizontální, zde však budou hrát poněkud jinou úlohu.

Předpokládejme trh, kde jediným obchodovaným zbožím je informace. Pro subjekt, který informaci získá, je taková informace utopeným nákladem. Neovlivňuje tedy jeho další roz-

⁵⁵V tomto bodě lze odkázat na kterýkoliv z nepřeberné šire materiálů o globalizaci. Ať už jsou jejich etické závěry jakékoliv, ohledně faktů snižujících se transportních nákladů, kulturní a jazykové diverzity zde panuje poměrně široká shoda.

⁵⁶Tím je myšlen trend skutečně dlouhodobý – Schumpeter vyjadřuje v knize Business Cycles hypotézu ohledně „dlouhých“ cyklů trvajících přibližně 50 let. Ty jsou spojeny právě s procesem inovací a jejich vlivu na tržní strukturu. Použité empirické studie se vztahují k podobně dlouhému období, jsou proto s to odlišit trend od cyklické složky.

⁵⁷Zejména ve smyslu destrukce dlouhodobě výnosnější důvěry na úkor krátkodobého zisku.

⁵⁸D' Aveni, Ravenscraft (1994) pozorují oproti 70. letům vlnu dezintegrace v množství odvětví, vysvětlují ji však čistě jako záležitost cyklu, spojenou především s větší mírou jistoty oproti tomuto „inflačnímu“ období.

hodování a nebrání mu tedy prodat informaci „pod cenou“ svým konkurentům. Vznikají tím dva problémy – straně nabídky uchází zisk, a hrozí, že nebude schopna dále informace do- dávat. Naproti tomu se mezi poptávajícími vyvíjí struktura distribuce informací, založená na principu černého pasažéra.⁵⁹ Neefektivita tohoto uspořádání je zjevná. Tržním řešením by nej- spíše byla jakási forma kolektivního vyjednávání, kdy by skupina firem kupovala informaci společně. I toto uspořádání má však své mouchy – především v podobě oportunistu, kdy by jedna z firem prodala informaci dalšímu zájemci.

Tím bychom ale opět došli k vyvození nutnosti horizontální integrace, jaké jsou síly pů- sobící ve smyslu integrace vertikální? Stačí si uvědomit, že podobného oportunistu se může stejně dobře dopustit i firma *nabízející* informace, má k tomu dokonce ty nejlepší podmínky : zná nejlépe strukturu poptávky a dovede nejlépe cenově diskriminovat. Prodej informace první firmě tak započiná sérii obchodů v nichž se firma, která původně informaci poskytla, stává řadovým aktérem. Jako takový by v efektivním případě měl být horizontálně integrován, že jde fakticky o integraci vertikální je přitom druhotné.

Tato argumentace má jednu výraznou slabinu – není snad možné podobnou záležitost ošetřit smluvně, bez nutnosti jakýchkoliv fúzí? Zde je vhodné vzít opět v potaz Wiliamsonův argument – je to především dynamika změn (pro informační trhy typická), která znemožňuje ošetřit tytéž vztahy smluvně. Ani neoklasická smlouva nedokáže vyřešit většinu problémů⁶⁰ spojených s trhy informací, tak jako direktiva vydaná uvnitř integrované hierarchie. Wiliam- son (1971:120) uzavírá, že logika vede většinou k integraci.

Rovněž náš druhý argument není záležitostí čistě vertikální integrace, jako spíše integra- ce obecně. Jde o trend spojený s problémem *corporate governance*. Až dosud jsme argumen- tovali pro integraci na základě optimální struktury trhu. Nyní se dostáváme do oblasti zcela odlišné – oblasti, kdy se firma rozšiřuje nikoliv proto, že jde o efektivní řešení pro její vlast- níky, ale spíše z důvodů oportunistu jejího managementu. Ten totiž maximalizuje svůj příjem (související s velikostí firmy) a pravomoci, spíše než návratnost investovaného kapitálu. Silou působící opačným směrem je riziko vyhazovu spojené se špatnými rozhodnutími. Výsledné chování manažera (a tedy i firmy) se nachází někde mezi oběma maximalizačními extrémy, jisté však je, že oproti čistě racionálnímu chování (takovému, jaké by volil vlastník-manažer v jedné osobě) dochází k vychýlení směrem k silnější integraci.

Do kapitoly o integraci vertikální je tento bod zařazen proto, že je pro ni typičtější. Jeho podstata totiž spočívá v informační asymetrii typu *principal-agent*. Tato asymetrie roste se

⁵⁹Tento pasažér navíc kupuje zboží, jehož cena reprodukce je prakticky nulová, konkurenční trh ji proto bude tlačit na zlomek původní ceny.

⁶⁰Jde právě o riziko sdílení informací, nebo oportunistu spojeného s podáním špatné informace.

složitostí kalkulace nákladů/výnosů integrace. Že jde o složitější záležitost v případě méně sourodých firem je zřejmé.

Tolik k teorii, empirické studie na toto téma se však ve svých závěrech poměrně různí. Gedalovic a Shapiro (1998) jsou toho typickým dokladem – ve své studii nacházejí výraznou vertikální „přebujelost“ na datech z USA a Německa, tutéž hypotézu však zamítají v případě Velké Británie a Francie.⁶¹ Rozdíly mezi jednotlivými zeměmi vysvětlují odlišnostmi institucionálního prostředí a principem path dependency. Obecnější shoda mezi státy však panuje ohledně korelace míry efektivnosti integrace s koncentrací vlastnictví. Poroste-li tedy rozdílnost vlastnických práv, pak lze očekávat i silnější integrační tlaky, dokonce za hranice ekonomické efektivnosti.

4.2. Tržní struktura a inovace

Jak ukázal pozdější vývoj, byl Schumpeterův pohled na koncentraci trhu, jako nejvýznamnější determinantu technického pokroku do značné míry mylný. Scherer(1992) shrnuje minulé empirické poznatky asi takto: Monopolní struktura trhu rozhodně není optimální pro technický pokrok. Úspory z rozsahu v zavádění inovací se sice projevují, ale jen do určité velikosti podniku, pak už roste míra inovační činnosti pouze úměrně s velikostí firmy. Růst firmy nad takovou úroveň velikosti již tedy, přinejmenším ve smyslu efektivnějšího R&D, nepřináší žádný společenský zisk.

Rozdělme si nyní inovace na dva obecné druhy – inovace technické a inovace tvůrčí. Technickými inovacemi budeme rozumět inovace nepřesahující výrazněji rámec původního výrobního plánu, jako je zefektivnění výrobního procesu, nebo vylepšení vyráběného produktu. Skupina inovací tvůrčích bude poněkud obtížněji definovatelná – půjde obecně o zlepšení mnohem originálnějšího charakteru – rozumíme tím například zavedení zcela nového produktu či služby, nebo organizační struktury. Toto rozdělení pro nás bude poměrně užitečné – zahrnování dvou charakterově velmi odlišných činností pod termín inovace je totiž mnohdy nutně zavádějící.⁶²

Klíčový rozdíl spočívá v tom, že v zavádění technických inovací jsou velké výrobní celky skutečně efektivnější než malé firmy, jde totiž obecně o inovace, které jsou ze své povahy snáze proveditelnější pro odborný R&D tým. Cíl inovací je v podstatě jasný ex ante, a jejich dopady *mohou* být snadno předvídatelné a propočitatelné. V otázce tvůrčích inovací je však

⁶¹ Přebujelostí rozumím fakt, že firmy jsou integrovány nad hranici, kdy jde o integraci ekonomicky efektivní.

⁶² Schumpeter podobných typů inovací rozlišoval dokonce pět, pro naše účely dva plně postačí.

situace odlišná – zdůrazňoval-li Schumpeter význam podnikatelské intuice, měl na mysli především tuto oblast inovací.⁶³ . To proto, že právě tyto inovace jsou nejvýznamnějším nástrojem tvořivé destrukce (proto ostatně přídomek „tvůrčí“). Jedná se totiž o inovace měnící zásadním způsobem obraz ekonomiky, jejichž důsledky nikdy nelze plně předvídat, a jejichž potenciál se téměř zásadně ukazuje až ex post. Proto vyžadují pro své provedení vitální postavu podnikatele, jehož motivace (na rozdíl od R&D týmů) dalece přesahuje ekonomický horizont. Tuto záležitost dále rozebírají kapitoly 2 a 3. Pro nás je důležité, že zde zůstává nejdůležitější silou stále tvořivá destrukce, spojená spíše se vstupem nových firem na trh, než s koordinovaným vývojem v rámci obřích korporací. Možnostem dalšího vývoje se budeme věnovat v následující podkapitole, nyní se držíme našeho zjednodušeného rozdělení – technické inovace jsou věcí velkých firem, tvůrčí inovace pocházejí častěji od firem drobnějších (fakticky tyto firmy zpravidla nově vstupují na trh, nebo dokonce zcela nový trh vytvářejí).

Přestože velké firmy nejsou schopny tvůrčích inovací, neznamená to, že z nich neumí těžit. Jejich schopnost imitace jim dovoluje reagovat na tvůrčí podněty ze sektoru drobnějších firem, a přizpůsobit se,⁶⁴ místo aby podlehly tvořivé destrukci. Nejlepším popisem optimální strategie jejich chování je nejspíše Baldwinova teorie *fast-second*⁶⁵, která firmám s velkým podílem na trhu přisuzuje velkou pružnost v napodobování. Nejsou sice schopny vyvinout prvotní inovátorský signál, je-li však již nový produkt zaveden, mají nejlepší předpoklady jej nejrychleji napodobit a uchovat si tak svou pozici. Zdroje takových předpokladů jsou dva: prvním je současná ekonomická síla, dodavatelsko-odběratelské vztahy apod. Druhým zdrojem je kvalitně fungující R&D oddělení. To sice není schopno přicházet s tvůrčími inovacemi,⁶⁶ v ocenění jejich možných přínosů a zavedení do praxe však mohou být, a často i jsou, úspěšnější, než sám inovátor.⁶⁷ Je-li stanoven jasný imitační úkol, jeho technická realizace se již může jasněji zhodnotit. Davis a North (1970:144) popisují jednoduchý model, v němž se inovátor rozhoduje na bázi present value související se zavedením inovace – modelu však nepřisuzují značnou vysvětlovací schopnost. Důvodem je velká míra nejistoty z hlediska inovátora. My k tomu dodejme, že v podobné rozhodovací situaci se nachází i imitátor, s tím rozdílem, že pro své rozhodování má již větší množství informací.

⁶³Schumpeterovou chybou však byl názor, že tento typ inovací částečně ztratí na významu a částečně se stane stravitelnějším pro racionální metody vývoje R&D týmů.

⁶⁴Povšimněme si, že imitace tvůrčích inovací zdaleka nenaráží na takové překážky v patentovém zákoně, jako v případě inovací technických.

⁶⁵Baldwin(1969)

⁶⁶ Tak tomu samozřejmě úplně není, tvůrčí nápady mohou přicházet i z R&D týmů. Ve srovnání s nepřeborným zdrojem inspirace, jímž je evoluční proces menších firem, je však možnost kreativních přínosů ze strany velkého koncernu jen vedlejší variantou.

⁶⁷S výjimkou prvotního inovačního impulzu je tedy velký podnik skutečně nejlepší v zavádění inovací, tak jak jej obhajoval Schumpeter. Právě absence onoho potřebného impulzu však těmto podnikům zabraňuje definitivně upevnit svou pozici.

Z hlediska celkové inovační schopnosti se tedy zdá nejlepším trhem takový, kde existuje několik stabilních velkých vedoucích firem, a mimo ně působí plodné podhoubí v podobě množství menších podniků. Eliminace těchto podniků přitom není žádoucí, a to ani ze strany oněch velkých firem. Díky své nadměrné imitační schopnosti jsou schopny těžít nadstandardní zisky – jako černí pasažéři těžící z inovací úspěšnějších menších firem. Tento závěr je nekonzistentní se Schumpeterovým, ten však na něm učinil svou další argumentaci poměrně nezávislou. Postačí nám implikace z dřívější části této kapitoly – „čistý“ velký kapitalismus sice není nejefektivnějším inovátorem, tento jeho neduh však nic nemění na postupující koncentraci kapitálu.⁶⁸

4.3.Rostoucí úloha státu

Posledním komponentem integračního vývoje, který nesmíme opomenout, je růst svým způsobem jedinečného aktéra – státního aparátu. Jde vlastně o speciální případ vertikální integrace, ovšem „firma“ tu má hned dvě jedinečné výhody – měkké rozpočtové omezení, a především možnost utvářet zákony. Třetím významným faktorem je pak přirozená tendence byrokracie k rozšiřování své působnosti⁶⁹ - který nachází nejlepší uplatnění právě v podmínkách státního aparátu, kdy nejsou náklady na byrokracii vystaveny konkurenčnímu tlaku.

4.3.1.Měkké rozpočtové omezení

Představme si firmu, zmítanou nejtěžšími problémy *corporate governance*. Vlastníci firmy mají jen minimální možnost ovlivnit její rozhodování, faktická kontrola je téměř zcela v rukou managementu. Dokonce i v takovém případě budou mít manažeři určitou motivaci k hospodaření v černých číslech – Damoklův meč v podobě bankrotu firmy je hrozbou ztráty dobrého platu a pozice, do jisté míry nezávislý na stupni kontroly ze strany vlastníků. Špatný management je eliminován spolu s firmou v rámci procesu tvořivé destrukce jednoduše proto, že nebyl schopen zabránit jejímu bankrotu.

Státní organizace je na tom hůře – nemůže podlehnout tvořivé destrukci⁷⁰, v případě chyb vlády-managementu, o efektivní operacionalizaci vlastnických práv občanů lze také mluvit jen s velkou dávkou nadsázky. Hlavním kamenem úrazu je však charakter většiny služeb státem poskytovaných. Ekonomické ospravedlnění centrálního zajišťování těchto služeb spočívá na faktu, že jejich „produktem“ je pozitivní externalita – jde například o ochranu životního

⁶⁸V předchozí podkapitole jsme vyvodili, že koncentrace je z velké části zdůvodněna mikroekonomickou efektivitou. Tvrdíme-li nyní, že koncentrované trhy nejsou dlouhodobě efektivní, z důvodů nedostatečné inovační schopnosti, nejde o nekonzistenci, ale pouze o preferenci současných příjmů před budoucími. Že je tato preference typická zejména pro minoritní akcionáře ukazuje například Minsky(1990).

⁶⁹Mechanismus brilantně popsany profesorem Parkinsonem (Parkinson's Law(1957))

⁷⁰Myšleno na ekonomické úrovni

prostředí, školství do jisté míry i zdravotnictví. Logika věci obecně vede k zajištění podobných služeb státem, ale jen do chvíle, než je nastolena otázka míry, v jaké by služby měly být zajištěny. Obtížně kvantifikovatelný charakter externalit (proto jsou ostatně externalitami) zabraňuje zhodnocení dopadu a účinnosti vynaložených prostředků. Hovořit o černých či červených číslech je proto zavádějící, měkké rozpočtové omezení je však tím měkčí, čím obtížněji lze vyčíslit „příjmy“ v podobě zlepšení životního prostředí či zdraví obyvatel.

Nyní přichází ke slovu byrokracie – je li neefektivita jen velmi obtížně pozorovatelná, nabízí se jejímu růstu nebyvalý prostor. Tendence manažerů rozšiřovat firmu nad rámec její efektivity – ať už pro získání pozičního statek, či pro zvýšení mzdy – je zde platná dvojnásobně, neboť manažer firmy je stále nucen řídit ji do černých čísel, zatímco manažer ve státní hierarchii může být k výši rozpočtu poměrně lhostejný – a to na všech úrovních této hierarchie. Důležitým prvkem usnadňujícím takovou expanzi je informační asymetrie mezi nadřízeným a podřízeným. Jen on totiž zná přesně skutečná specifika své práce, a má důvod její náročnost nadhodnocovat.⁷¹

Posledním nezbytným faktorem pro fungování byrokratické kumulace je zpětná nepružnost. Známy fakt, že úřady se snáze zakládají, než ruší zabraňuje i těm drobnějším náznakům tvořivé destrukce uvnitř hierarchie. Nebudeme zde rozvádět proč tomu tak je, důvody zahrnují opět byrokratickou rigiditu, neformální vztahy a v neposlední řadě politické zájmy.

Byrokracie má tedy sama o sobě tendenci vykazovat růst. Nejpříznivější podmínky k tomu poskytuje státní aparát – ten se tak svým autonomním fungováním stává stále více neefektivním. Jedinou skupinou, proti jejímuž zájmu se celá věc děje, jsou „vlastníci“ státu – občané. Jejich schopnost zamezit tomuto růstu je však poměrně omezená – zabraňují jim v tom jednak nedostatečně operacionalizovatelná vlastnická práva, dovolující jednou za několik let vyměnit management a pak také informační asymetrie, konkrétní podoba neefektivity státní správy je jen zřídka obecně známou věcí.

4.3.2. Duální úloha vlády

..směšování tvorby pravidel správného chování s řízením aparátu vlády (má tendenci produkovat postupnou přeměnu spontánního řádu společnosti v organizaci. ... Idea, že záměrem vlády je uspokojování všech konkrétních přání ..musí vést ke stavu společnosti, v němž se všechny jednotlivé akce provádějí na příkaz podle podrobného plánu.⁷²

Druhou „komparativní výhodou“ vlády oproti ostatním subjektům na trhu je její možnost utvářet zákony. Existuje-li si trh, na kterém poskytuje své služby vláda i soukromé subjekty, je

⁷¹podle konceptu homo se asecurans Jiřího Hlaváčka

⁷²Hayek(1990:127)

ihned zřejmé, že nejde o poctivou konkurenci, ale spíše o hru, v níž na jedné straně hraje i rozhodčí. Míra zneužití této výhody zůstává otázkou. Vláda se může snažit o poctivou hru, nepřijímat žádná opatření, která by její podnik zvýhodňovala, lze si však jen stěží představit, že by přijala opatření příznávající jejímu podniku nevýhodu.

Jak je takové chování motivováno? Již jsme zmiňovali, že ekonomický zisk je až druhotným faktorem v rozhodování byrokracie, pro vládu samotnou vládu je však důležitější zisk politický. Bankrot státní firmy, navíc vinou vlastního zákona, je na každý pád událostí nežádoucí, zbytečné jsou argumenty o její neefektivitě a o prospěšnosti tvořivé destrukce. Zaměstnanci jsou vyhozeni, aktiva (spolu s voliči) ztracena.

Druhým prvkem, relevantním i pro nižší úroveň státní správy je tzv. „malá domů“. Ani v nejrozsáhlejší byrokracii nelze předpokládat neexistenci neformálních vztahů mezi pracovníky. Ti jsou pak spíše ochotni k pozměňování návrhu ve prospěch kolegy, než ve prospěch trhu. Existuje rovněž možnost neformálních vztahů přesahujících státní aparát, nelze však usuzovat, že z titulu změn z těchto vztahů plynoucích by docházelo ke zmenšování státního aparátu.

4.3.3. Praktické důsledky⁷³

Počínaje krizí roku 1929 můžeme pozorovat nárůst podílu vlády v ekonomice. Konkrétně ukazatel poměru státních výdajů ku HDP vykazuje trvalý vzestup ve většině vyspělých zemí – průměrná hodnota vzrostla za období 1929-2005 přibližně z 15 % na 40 %.⁷⁴ Tento nárůst lze přitom charakterizovat spíše jako trend⁷⁵, než skokovou výchylku.. Jen s obtížemi bychom podobný trend mohli přisoudit konvergenci k ekonomické efektivitě; nemůžeme však tuto hypotézu jednoznačně zamítnout – právě kvůli problematickému charakteru výstupů-externalit.

Vysvětlení počátku tohoto nárůstu se různí, nejpravděpodobnější variantou je změna v pojetí státu – jeho úlohou se velkou krizí počínaje stávalo stále více přímé zajišťování blahobytu jednotlivých občanů. Střízlivý „malý“ stát se počal měnit ve stát paternalistický.

Nesnažím se tu však naznačit trajektorii socialistické *evoluce*. Je kvalitativně naprosto odlišnou záležitostí, převezme-li stát správu zdravotnictví a začne-li podnikat v automobilovém průmyslu. Pravdou je, že v obou případech bude nejspíše poměrně neefektivní, zejména díky bující byrokracii. V případě zdravotnictví má však stát svůj monopol relativně obhajitelný –

⁷³Tato podkapitola vychází především z vlastních poznámek z předmětu Public Finance na IES FSV UK

⁷⁴wikipedia.org - budget_deficit

⁷⁵Trend postupného růstu přibližně do roku 1980, pak jde spíše o stagnaci, zdroj: EIU CountryData

díky nedokonalostem trhu spojených se zdravotní péčí. Krok ke znárodnění skutečně tržního průmyslu musí vést jinou cestou než přes pouhý spontánní růst státního aparátu.

Nárůst ekonomické síly státu však má své účinky jinde, posiluje totiž přesvědčení o možnostech hierarchické organizace. Obráceně to platí taktéž – jde svým způsobem o začarovaný kruh. A i v případě, že je kruh dočasně porušen vlivem zjevných chyb v hierarchii, nedojde k jeho destrukci díky rigiditě ve smyslu zpětné destrukce státních institucí. Je-li státem ovládána bezmála třetina ekonomiky, není intuitivně nereálná představa, že by dokázal stejně dobře ovládnout i další její část. Není důležité, zda se toto přesvědčení racionalistického konstruktivismu⁷⁶ zakládá na pravdě, nabývá však politické podpory – a to tím více, čím častěji jednají soukromé firmy, byť jen zdánlivě, proti zájmu spotřebitelů.

Na závěr této kapitoly poněkud předběhneme, a poznamenejme, že v podobné atmosféře spojené s oslabující institucí vlastnických práv narazí převzetí každého mamutího koncernu státem u voličů jen na pramalý odpor. Nemusí přitom hned jít o naprosté převzetí kontroly převedením vlastnictví, koncern může být téměř stejně dobře ovládán formou regulací a státních nařízení, bude-li tato cesta politicky schůdnější.

⁷⁶constructivist rationalism – termín F.A.Hayeka

5. Eroze tradičních institucí působením kapitalismu

Kapitalismus v prakticky jakékoliv podobě je ekonomicky výkonnější, než socialismus. Na tomto tvrzení se nejspíše shodne velká většina ekonomů. Minulá kapitola se zabývala vývojem vlastnických práv a organizace ekonomiky v rámci kapitalismu a došla k určitým závěrům ohledně efektivity. Tyto závěry lze shrnout tak, že vlastnická práva k výrobním prostředkům se sice odpoutávají od jednotlivce, nejeví však žádné tendence směrem ke státním monopolům, s nimiž Schumpeter ztotožňoval socialismus. Další vývoj směrem k socialismu by znamenal hrubé porušení racionality, neboť by zcela jistě znamenal významnou ztrátu výkonnosti.

Proč by takový vývoj přesto měl nastat se pokusím zdůvodnit v této kapitole. Je tomu tak především proto, že kapitalismus svým vlastním fungováním způsobuje postupnou erozi institucí, které stojí u samých jeho základů - rodiny, svobody jednotlivce a nakonec i samotných vlastnických práv. Jde o instituce vzniklé spontánně – bez přičinění lidského rozumu, a jejich skutečná podstata a účel často zůstávají lidskému rozumu zastřeny. Jejich funkce je pro kapitalistický řád vitální, přesto zůstává široce nepochopena. Toto nepochopení pak vede k tomu, že na jejich obranu se staví jen malý počet lidí – a tyto instituce postupně zanikají a s nimi i kapitalistický řád, který podírají.

5.1. Kritérium zisku

Obecně lze říci, že příčinou volby jiného systému je nesourodost růstu materiálního příjmu a subjektivně pocíťovaného štěstí. To, co nazýváme ekonomickou výkonností, stále méně odráží skutečnou lidskou spokojenost, a může zcela jednoduše být obětováno ve prospěch jiných, více žádoucích cílů.

Již samotný termín *výkonnost* v sobě skrývá odpověď. Nebudeme se však zabývat srovnáváním výkonnosti, v popředí našeho zájmu bude samotné paradigma výkonnosti, které je vedlejším produktem tržního řádu. A je to právě ono, které je vlastní příčinou destrukce tradičních institucí. Princip „maximalizace zisku“ překročil hranici ekonomie a počal rozrušovat řády, pro které nikdy nebyl určen, i když bude lépe nahradit termín „maximalizace zisku“ obecnějším – „sledování vlastního zájmu“. Na počátku tohoto vzestupu můžeme vystopovat Adama Smitha. Jeho teze o neviditelné ruce byla etickým ospravedlněním sebezájmu. Člověk sledující ryze vlastní prospěch přestal být odsouzením hodným, a stával se pomalu v očích veřejnosti člověkem obecně prospěšným.

Buržoazní společnost, vycházející ze Smithe, s sebou přinesla kritérium zisku, jako ukazatele společenského postavení, ba co víc, jako *etickou* prioritu, plynoucí ze ztotožnění úspěchů jednotlivce s prospěchem pro společnost. Šlo o fundamentální změnu morálky. „Smysl života“, pokud tak lze obecný etický cíl nazvat, dostal náhle zcela hmatatelnou podobu. Ideál dobrého bohobojného života počal být vytěšňován cílem mnohem konkrétnějším – a následky této změny začínaly být patrné na stále více místech.

Člověk je zasazen do často protichůdných řádů – zatímco menší skupiny, jichž je členem fungují na bázi altruismu a reciprocity (např. rodina), rozšířený řád jako celek vyžaduje zcela jiný, sebestřednější vzorec chování. Kdybychom použili vzorce chování, užívané v rozšířené společnosti, v jedné z oněch menších společností, jistě bychom je zničili. A podobně by byl rozdrčen i rozšířený řád, v případě opačného přenosu pravidel. Předpokladem pro užitečné altruistické jednání je totiž shoda jedinců na obecném cíli. Ta je však mimo hranice menší skupiny jen obtížně dosažitelná.⁷⁷

Dynamický vývoj klade veliké nároky na přizpůsobení jednotlivců – přizpůsobení bořící během století instituce (například rodina, nebo pouto k rodné hroudě), které se postupně vyvíjely a kořenily v lidských myslích po několik (desítek) tisíc let. Příslušník rodinného klanu žijícího po stovky let v jedné otčině (záměrně užívám termínu, který zdůrazňuje spojení rodu a území) je náhle „nucen“ se stěhovat za prací a odloučit se od rodiny i rodiště. Kočovné pastevecké národy jsou naopak nuceny se usazovat – opět v rozporu s hluboce zažitými zvyklostmi. Princip je přitom víceméně shodný – jde o žentour zisku, potažmo tržní společnosti, který je natolik silný, aby překonal sílu tradice. Je jeho vliv opravdu takový?

Představa materiálního vzestupu vede rolníka, k přestěhování za "lepší" práci, a kočovníka k usazení. Očekávají, že se jejich příjem zvýší a budou si moci dovolit více utratit. Jde o rozhodnutí, které zcela koresponduje s mikroekonomickou teorií. Komparativní statika snadno ukáže, že nejen vyšší příjem – ale i menší transakční náklady na všemožné nákupy a kulturu povedou k nárůstu užítka a tedy i spokojenosti. Jde tedy (i ze strany samotného rolníka či kočovníka) o poměrně racionální kalkulaci, která jej vede k rozhodnutí vzepřít se tradiční instituci. Poznamenejme, že takováto racionalita rozhodování je typickým prvkem *protestantské etiky*, a vzestup kapitalismu, je ztotožňován právě s jejím masovým rozšířením. Provádění kalkulace nákladů a výnosů je (alespoň v teorii) základním rysem *homo oeconomici*, a jako takové tvoří nutný předpoklad utváření kapitalistického řádu.

Vraťme se však zpět ke kočovníkovi s rolníkem – jejich rozhodnutí jim skutečně přineslo vyšší příjmy, jestli však skutečně bylo zdrojem větší spokojenosti zůstává otevřenou otázkou. Přírůstek materiální spotřeby mohl docela dobře být více než vyvážen újmami plynoucí-

⁷⁷Hayek(1992:23)

mi ze změny životního stylu, přetrhání sociálních vazeb atp. Zjevným problémem takové újmy je skutečnost, že *pro svou špatnou pozorovatelnost* (či dokonce měřitelnost) může být stěží zahrnuta do kalkulace ex post, natož pak do rolníkova rozhodování ex ante. *Homo oeconomicus* naráží na svou omezenou racionalitu. Zjevnost pozitiv a skrytý charakter negativ zde však má zajímavé důsledky. Není pochyb, že pro racionálně kalkulujícího rolníka jde o důsledky nežádoucí. Jeho rozhodnutí však přináší prospěch jinde⁷⁸ – prostřednictvím tržního řádu a jeho neviditelné ruky jeho čin prospěje neznámému množství jiných, kteří žádnou psychickou újmu nenesou, zato však těží ze zvýšené rolníkovy produktivity.⁷⁹

Sebeorganizující síly tržního řádu tak dlouhodobě vedou k alokační efektivitě. Otázka, jak tato efektivita vypadá a k čemu směřuje, je diskutována v jiné části tohoto textu. Pro nás je nyní podstatná jedna specifická vlastnost takové efektivitě. Jde o efektivitu, v níž jsou lidé schopni nejlépe sledovat své vlastní cíle – vedeni neviditelnou rukou trhu, tak jak ji před více než dvěma stoletími popsal Adam Smith, a jak jí dodnes rozumí většina ekonomů.

Tvrzení „svobodný trh je dlouhodobě nejlépe schopen umožnit mnoha jedincům dosáhnout mnoha různých cílů“⁸⁰ bylo bezesporu myšleno, jako nejvyšší pochvala pro tržní zřízení, my je však přesto využijeme ke kritice trhu, přestože se je ani v nejmenším nebudeme snažit zpochybnit. Není třeba příliš rozvádět fakt, že tyto cíle mohou být a jsou zcela různé. Mohou být egoistické či altruistické, mohou být dokonce v protikladu. Pro nás je podstatné že jde vždy o cíle *vědomé*. Jedinec tyto cíle zná, vědomě je sleduje a v duchu protestantské etiky racionálně jedná k jejich dosažení. Není důležité, zda v průběhu takového sledování skutečně kalkuluje náklady a výnosy, nebo postupuje intuitivně. Důležité je, že má vytyčený cíl, a využívá své (omezené) racionality k jeho dosažení, s pomocí spontánního tržního řádu, který díky svým institucím činí jeho snahu maximálně efektivní.

Zcela jiná situace nastává, jsou-li člověku jeho "cíle" neznámé, nebo o nich má jen nejasnou představu, nazývejme je tužbami.⁸¹ Jejich typickým rysem je, že konkrétní podmínky jejich naplnění nelze uspokojivě artikulovat (nebo dokonce měřit). Takové tužby bezpochyby existují, a jejich naplnění je pro spokojenost člověka přinejmenším stejně důležité, jako dosažení cílů vědomých. Uveďme touhu po rodinném krbu, či po náležitosti k určité skupině – jde

⁷⁸Jedná se o takzvaný by-product hedonistického žentouru, dále viz např. Mlčoch(2005:16)

⁷⁹Že ke zvýšení produktivity dojde, je dáno tím, že jeho plat ve městě je vyšší. Předpokládáme-li fungující pracovní trh, je velikost mzdy alespoň přibližným ukazatelem produktivity, což pro náš obecný příklad dostačuje.

⁸⁰Hayek(1978), kap 2

⁸¹Nejde zde o vytváření duplicitního terminu k *relational goods*. Tužby jsou podskupinou relational goods, a nutno říci, že podskupinou snad nejvíce vzdálenou hlavnímu proudu ekonomie. Zatímco k relational goods patří i statky, které jsou přímo produktivní – jako například důvěra, která snižuje transakční náklady na trhu, naplnění tužby s sebou nese žádné přímé zvýšení efektivitě ve smyslu materiální produkce, ani neposkytuje přímo měřitelné uspokojení spotřebitele.

o cíle, které se pro svůj abstraktní a kvalitativní charakter nemohou stát předmětem racionální kalkulace, tak jak je to běžné u jiných statků.

Tvrzení, že racionální sledování neznámého⁸² cíle je nemožné, se může zdát triviální, přesto je pro nás v tomto bodě klíčové. Jde totiž přesně o ten prvek, kvůli kterému trh v naplňování tužeb permanentně selhává. Intuitivně tento fakt popisuje známé rčení "šťěstlí si nekoupí". Kde však leží příčina tohoto vážného selhání? Pokusím se navrhnout vysvětlení – nezávisle na jeho obsahu, však dostáváme další argument podporující Schumpeterovu tezi. Trh je svým mechanismem sice dokonalým nástrojem k uspokojování vědomých cílů, spolehnouti na tržní mechanismy v případě tužeb produkuje spíše frustraci – neboť nejen, že tyto tužby naplnit nedokáže, ale zároveň vytlačuje instituce, které to dokáží.

Hayekovo tvrzení, že trh je nejlepším prostředkem k dosažení mnoha cílů mnoha jedinců zůstává bezesporu platné. Efektivní naplňování mnoha tužeb je však pro něj úkol zhora nemožný. Nikdy tomuto účelu nesloužil, a ani docela dobře nemohl. Tuto roli hrály v lidské společnosti jiné instituce, k tomu nepochybně vhodnější (např. rodina). Trh se spontánně vyvinul jako instituce, zajišťující společnosti materiální statky – což díky svému, každému ekonomovi dobře známému, mechanismu prováděl (a provádí) velmi efektivně, v koexistenci s jinými společenskými institucemi. Tato koexistence však není v proměnlivém prostředí možná bez konfliktů, a právě z těchto konfliktů plyne náš problém. Vlivem vývoje kapitalismu jsou rozrušovány jiné instituce takovým způsobem, že již nejsou schopny nadále plnit své původní funkce. Tento nedostatek je částečně zakrýván skutečností, že rozkládané funkce jsou spojené více s naplňováním tužeb, nežli cílů, a jejich eroze je tedy obtížněji pozorovatelná.

Nyní se budeme věnovat rozboru této eroze v několika konkrétních případech. Největší význam pro nás bude mít taková eroze, která v konečném důsledku podkopává instituci vlastnických práv. Jelikož tato instituce je nejzákladnější podmínkou fungování kapitalistického řádu, každou tendenci k jejímu rozmělnění budeme chápat jako vážný problém řádu samotného, potenciálně vedoucí až k jeho sebedestrukci.

5.2.Eroze rodiny

Jakmile se lidé naučí myslet utilitárně a odmítnou brát jako samozřejmost tradiční uspořádání, která pro ně vytváří sociální prostředí, jakmile si osvojí zvyk zvažovat individuální výhody a nevýhody každého eventuálního průběhu jednání – nebo, jak to také můžeme pojmut, jakmile do svého soukromého života vnesou jakýsi neartikulovatelný systém kalkulace nákladů-, nemohou si neuvědomit ohromné

⁸²nebo intelektuálně těžko polapitelného – touha po pocitu sounáležitosti je sice artikulovatelná, představa jejího předmětu je však tak obecná, že pro racionální kalkulaci nemá žádný význam.

osobní oběti, které s sebou v současné době nese rodinné pouto a tvláště rodičovství.⁸³

Úspěchy v rodinném životě lze stěží sledovat zcela na základě racionální kalkulace. V žádném případě pak nelze říci, že by šlo o něco měřitelného, či alespoň snadno pozorovatelného. Přesto lze vyzorovat postupování racionálních rozhodovacích mechanismů do rodinného života.⁸⁴ Problémem totiž je, že neúspěchy takových snah jsou (na rozdíl od zisku) obtížně pozorovatelné - a problémy s nimi spojené jedincova omezená racionalita jen zřídka přiřkne správným příčinám. Funkce, které plní rodina jsou do velké míry věcí podvědomí a intuitivních potřeb, jejich podstatu jde jen s velkými obtížemi artikulovat, natož pak racionálně sledovat. Dále za hranice psychologie se tu pouštět nebudeme, vystačíme s tvrzením, že v rodinném životě nemusí být racionální rozhodování v žádném případě lepší než pudové, ba spíše naopak.

5.2.1., „Substituce“ rodiny

Již jsme zmiňovali, že trh má tendenci vytlačovat jiné instituce a přivlastňovat si jejich místo v lidském životě – často, bohužel, s nežádoucími následky. Tyto následky jsou zjevné až ex post, krok zpět je však velmi obtížný, nebo jej dokonce učinit nelze. Jednou rozbořená instituce se jen obtížně vrací do původní podoby, síla *path dependency* nedovoluje napravit špatná rozhodnutí - nebo jen s prohibitivními náklady. Proč je těchto špatných rozhodnutí tolik lze nejlépe vysvětlit omezenou racionalitou člověka – a ta je, jak jsme si ukázali, v případě posuzování důsledků jednání v rámci ne-tržních institucí, ještě omezenější.

Slovo „substituce“ v názvu kapitoly již naznačuje, o co se nám bude jednat. Četné úkoly, které plnila rodina po tisíce let jsou, často s nevelkými úspěchy, překládány na bedra trhu – a to na základě *ekonomické kalkulace* (proto mikroekonomický termín substituce). Uvedu nyní několik příkladů takovéto substituce. Pokusím se vyhnout etickým soudům, podstatné bude, jaké budou její důsledky ve sféře ekonomické – ty pak zhodnotíme v následující podkapitole.

Schumpeter v popisu rozkladu buržoazní rodiny počal od poklesu důležitosti rodinného domu, my tak učiníme rovněž. Dům byl (nejen) pro rodinu podnikatele předpokladem bohatého rodinného života. Nejde přirozeně o samotný dům, ale o činnosti, které s ním byly spojeny – ať už společné jídlo, trávení volného času nebo práce. Uvažme že to co dnes rozumíme volnočasovými aktivitami, bylo dříve krajně neobvyklou záležitostí. Čas strávený mimo rodinu narůstá, a s ním i odloučenost od této odvěké instituce. Sport, turistika a hlavně zábavní

⁸³Schumpeter(2004:176)

⁸⁴Jako příklad téměř absurdní, přesto blízký každodenní realitě, může posloužit snaha o kalkulaci *zisků a nákladů* spojených s pořízením dítěte. Už samo slovo „pořídít“ ukazuje na ekonomický podtext rozhodování.

průmysl přejímají funkce plněné rodinou a narušují její soudržnost. Typická buržoazní rodina přesídlila z domu do nájemního bytu, a velkou část služeb, které původně vykonávala sama je dnes nahrazováno trhem.

Rovněž zaměstnanost žen je fenoménem typickým až pro 20. století. Lepší ekonomické zabezpečení je preferováno před funkcemi tradičně zastávanými ženou v domácnosti. To úzce souvisí s převládajícím způsobem výchovy dětí. Nikoliv náhodou ztotožňoval Aldous Huxley ve svém díle hedonistické sledování osobního štěstí s naprostým rozpadem rodiny – včetně úplné rezignace na individuální výchovu.⁸⁵

Posledním činitelem rozkladu rodiny který uvedu je státní sociální péče, zejména pak starobní důchody. Vezme-li na sebe stát či nějaká jiná instituce úkol postarat se o nějakou skupinu lidí, ve velké většině případů vytlačuje rodinu, která by jinak tento úkol splnila. Je lhostejno⁸⁶ zda lépe či hůře. Podstatné je, že odbourává základní prvek vzájemné ekonomické závislosti – ať už dětí na rodičích, či později rodičů na dětech. Zatímco ve středověku byl dostatek dětí nejlepším zajištěním péče ve stáří, dnes je tomu spíše opačně – dítě představuje výdaj, který by jinak mohl být ušetřen či spotřebován. Rostoucí počet bezdětných manželství je toho důkazem.

5.2.2. Ekonomické důsledky rozpadu instituce rodiny

Se zúžením pojmu rodina, její „atomizací“, dochází k zásadním změnám v pojetí odpovědnosti. Řečeno syrovými termíny teorie evoluce - zachování druhu je ve své podstatě zajištěno státem, zbývá tedy otázka přežití vlastního. Tomu je přizpůsobeno chování jednotlivce, značně se odchylující od jakékoliv tradice.

S úpadkem hnací síly v podobě rodinného motivu je se časový horizont podnikatele krátí zhruba na předpokládanou délku jeho života⁸⁷

Empirická pozorování tuto prognózu zcela jasně potvrzují. Modigliani(1970)⁸⁸ vyslovil hypotézu, že člověk řídí svou spotřebu respektive úspory takovým způsobem, aby na očekávaném konci života měl takový čistý zůstatek, který hodlá (hodlá-li) odkázat svým potomkům. Clarida(1991) empiricky potvrzuje hypotézu životního cyklu s nulovým konečným zůstatkem, Pemberton(1997) zjišťuje plánovaný zůstatek dokonce mírně negativní – průměrná spotřeba je tedy na takové úrovni, jako by rodiče hodlali zanechat dědicům spíše dluhy

⁸⁵Huxley(1931)

⁸⁶Pro naši argumentaci, v žádném případě však obecně.

⁸⁷ Schumpeter(2004:180)

⁸⁸Nejsem si jist, zda jde o úplně první Modiglianého článek na toto téma

než dědictví. Důsledky tohoto faktu lze chápat jako vážné nebezpečí pro soukromé vlastnictví. Akumulace kapitálu či bohatství totiž přestává být celospolečensky významným faktorem, soukromé vlastnictví většího rozsahu se stává neobvyklou záležitostí – a jako takové se snadno může stát terčem „demokratického“ útlaku.

Vraťme se zpět k Modiglianiho hypotéze. Člověk spoří proto, aby učinil svou spotřebu pokud možno rovnoměrnou v čase. Půjčuje si, pokud očekává navýšení příjmů, spoří pokud očekává pokles – to vše přímo úměrně časové disproporci příjmů. Předpokládejme, že příjem člověka kontinuálně roste a v okamžiku odchodu do důchodu spadne na nižší konstantní úroveň státního důchodu. Lze tedy najít bod, přibližně uprostřed produktivního života, kdy jedinec splácí půjčky a počíná šetřit. Tento bod pro nás bude poměrně významný – od něj počínaje je člověk kapitalistou – v tom smyslu, že vlastní (ať už prostřednictvím banky či penzijního fondu) kapitál. Fakt, že tu nejde o vlastnictví v plném slova smyslu jsme už rozebírali, přesto lze předpokládat, že takový člověk bude své – byť omezené – vlastnictví hájit.

Nahlédněme nyní, jak se tento bod chová v závislosti na dvou parametrech, jejichž vývoj přibližně známe. Je to výše důchodů a zamýšlené dědictví. S nárůstem prvního a poklesem druhého se náš bod počátku spoření přibližuje směrem k odchodu do důchodu. Přibývá tedy čistých dlužníků a ubývá věřitelů – potenciálních obhájců soukromého vlastnictví.

Analogicky s držbou úspor je tomu i s hmotným majetkem. Byl-li dříve častým předmětem dědictví grunt či dům, dnes toho ze skutečně materiální podstaty dědictví mnoho nezbyvá. Spolu s faktem, že většinu služeb dnes jedinci obstarává trh klesá potřeba hmotného vlastnictví.

5.3. Eroze svobody uzavírat smlouvy

Člověk, který koná denní práci, pro mě plně vypovídá o tom, že je vůči mě povinen, stejně, jako já vůči němu. Já vlastním to co chce on, on má to co chci já. Můžeme učinit přátelskou výměnu. Chudák vzpřímen dospěje vědomí nezávislosti a duše zaměstnavatele není zatížena pocitem moci.⁸⁹

Takto se Sir Thomas Robert Malthus vyjadřoval ohledně osobní svobody dělníka před téměř dvěma stoletími. My se nyní pokusíme ukázat, že neměl pravdu (nebo alespoň, že ji nemá dnes). Našimi hlavními argumenty budou zákony, sociální a ekonomické vztahy, které ze svobodného rozhodování – zvláště pak v pracovních vztazích – dělají věc kvalitativně zcela jinou, než jakou měl na mysli Malthus.

⁸⁹(Malthus 2002:124)

Tato podkapitola se netýká přímo vývoje instituce vlastnických práv, v Schumpeterově teorii však významně přispívá k politické průchodnosti jejích změn. Tato průchodnost spočívá na faktu, že člověk s menší svobodou se *skutečně* rozhodovat bude klást menší odpor vůči svému začlenění do státní hierarchie – zejména proto, že z jeho hlediska nepůjde o nijak významnou změnu. Proto se budeme držet eroze svobody zejména v ekonomické sféře, konkrétně v její už zmíněné pracovní-právní větvi, jež se týká nejširší části obyvatelstva a zároveň má nejužší spojitost s odporem vůči „socializaci“.

5.3.1. Cesta zákonných omezení

Nikdo zřejmě nebude nic namítat, zakáže-li zákon najmutí vraha. Jde sice svým způsobem o omezení osobní svobody každého jednotlivce – pro případ že by se chtěl stát vrahem – panuje však ohledně něj demokratická shoda a zákon bude přijat. Podobný mechanismus bohužel často funguje i v případě mnohem méně zjevných otázek, kde už názor veřejnosti není zdaleka tak kvalifikovaný, jako v otázce etického posuzování vraždy.

Přestože stát chrání své občany před tyranizováním pomocí fyzického násilí (jak v zásadě činí v systému neomezeného kapitalismu 19. století), naše cíle může zmařit i to, že selže v ochraně občanů před zneužitím ekonomické moci. V takovém případě může ekonomicky silný jedinec stále volně tyranizovat jedince ekonomicky slabého a může jej okrást o jeho svobodu . Za těchto okolností může neomezená ekonomická svoboda být právě tak sebezničující, jako neomezená fyzická svoboda. .. Musíme vytvořit společenské instituce vynucené státní mocí , které by ochraňovaly ekonomicky slabé před ekonomicky silnými. .. To pochopitelně znamená, že se musíme vzdát zásady nevměšování, principu neomezeného ekonomického systému.⁹⁰

Obecným cílem pracovní legislativy je chránit smluvní strany: zaměstnance a zaměstnavatele. V našem extrémním případě šlo o ochranu zaměstnance před ekonomickým donucením k porušení zákona, častěji však jde o jiná vymezení pracovních podmínek, o nichž je zákonodárce přesvědčen, že smluvním stranám prospějí. Může jít o osmihodinový limit pracovní doby, nebo zdravotní normu – vždy se však jedná o omezení užitečné v omezeném množství *konkrétních* případů, užitečné *obecně* však ze své povahy být nikdy nemůže – a to díky nekonečnému množství jeho aplikací, jejichž podoba nemůže být zákonodárci známa. Osmihodinová pracovní doba se ukáže zcela nevhodná pro řidiče kamionů, zdravotní normy se při první inovaci stanou jen nadbytečným omezením.

Rigidita spojená se zpětným rušením již zavedených norem je podobná té, kterou jsme zmiňovali v případě bujení byrokracie. Přidejme však ještě jeden relevantní argument. Zavádíme-li zákonnou regulaci, nejčastěji se tak děje ve prospěch nějaké skupiny s koncentrovaný-

⁹⁰ (Popper (1994:109)

mi zájmy, tedy s poměrně silnou vůlí prosazovat svůj zájem na úkor neorganizované většiny. Dochází-li k opětovnému rušení této normy, je tomu tak spíše z iniciativy jiné zájmové skupiny, než kvůli obecnému zájmu. Dochází ke konfliktu v němž se poměruje intenzita zájmů jednotlivých skupin, výsledek je však zatížen neefektivitou spojenou s transakčními (i politickými) náklady na zrušení regulace, dále pak psychologickou averzí člověka činit „kroky zpět“.

5.3.2. Začlenění do hierarchie

Ve své plné životnosti znamenala (svoboda uzavírat smlouvy), že se jednotlivé dohody řídily individuální volbou z nekonečného počtu možností. Dnešní stereotypní, neosobní, zbyrokratizovaná smlouva zbavená jedinečných rysů – to platí mnohem obecněji, nicméně *a potiori* se můžeme zaměřit na smlouvu o práci, která představuje pouze omezenou svobodu volby a většinou se redukuje na *c'est prendre ou laisser* (ber, nebo nech ležet), nemá žádnou ze starých charakteristik, z nichž ty nejdůležitější jsou v případě obřích koncernů, jednajících s jinými obřimi koncerny či neosobní masou dělníků nebo spotřebitelů úplně vyloučeny.⁹¹

Schumpeterovu argumentaci lze shrnout tak, že faktická svoboda klesá vlivem koncentrace ekonomiky a standardizace (ať už na úrovni zákonů, či velkých podniků). Má tedy zřejmou spojitost s nahrazováním svobodného tržního vztahu dodavatel-odběratel vztahem mnohem těsnějším, kde běžnější formou koordinace než tržní *bargaining* je příkaz v rámci hierarchie. Není přitom podstatná konkrétní právní forma. Asymetrie, která dovoluje vodárně diktovat ceny a podmínky dodávky vody (přestože s ní odběratel „svobodně“ uzavírá smlouvu), produkuje fakticky stejný vztah, jako by odběratel byl součástí hierarchie podřízenou vodárně.

Dalším faktorem redukujícím svobodu zaměstnance, pokud již jednou je začleněn do hierarchie, je množství rigidit v jejím vnitřku. Nejde přitom o rigidity ve smyslu neefektivnosti – naopak, z hlediska hierarchie často vedou k lepším výsledkům, avšak za cenu snížení svobody zaměstnance. Jako typický příklad uveďme asymetrii hierarchického postupu.⁹² Zatímco cesta „nahoru“ je pomalou, ale poměrně spolehlivou záležitostí, cesta „dolů“ taková být nemůže – je buď velmi prudkým pádem v hierarchii, nebo dokonce cestou ven.

Vzestup v hierarchii s sebou přináší větší příjmy, ale také zodpovědnost. Vzestup se tak pro jednice může stát od určité úrovně nežádoucí, nebo by dokonce mohl preferovat pozici o stupeň níže. Tyto volby jsou však pro něj nedostupné – odporují mechanismu fungování celé hierarchie. Jeho omezení je tu více, než patrné – redukuje se na volbu odejít z organizace, nebo přijmout nežádoucí místo na vyšší pozici.

⁹¹Schumpeter(2004:160), překlad doplněn.

⁹²Mlčoch(2005:10)

Ekonomické vydírání „ber, nebo běž“ je přirozenou vlastností hierarchických struktur. Zneužívá přitom faktu, že alternativa „běž“ znamená pro jedince velké množství negativ – mezi hlavními jmenujme náklady shánění nového místa, ztrátu spojenou se zničením vztahů se spolupracovníky (*relational goods*) nebo psychickou újmu spojenou s vyhazovem. Dodejme ještě, že zdaleka nejde jen o volby spojené s hierarchickým postupem – stejné dilema stojí před zaměstnancem například v případě zavedení nového nepříjemného pracovního postupu nebo „převelení“ do jiného města či státu.

Zvyk bezmyšlenkovitého přijímání hierarchického příkazu (*fiat*) připravuje půdu pro přijetí socialismu – činí zaměstnance (tak jako tak začleněného v hierarchii) indiferentním vůči podobné změně. K erozi jeho svobody totiž dochází dávno před samotným přerodem, formální změna vlastníka je pro něj přijatelná ve víře, že stát bude řídit podnik přinejmenším v takové shodě s jeho zájmy, v jaké jej řídili dosavadní akcionáři.

5.4. Ekonomie štěstí

Již jsme hovořili o tom, že kapitalismus ze své podstaty „nutí“ jedince jednat proti vlastním zájmům. Toto jednání je způsobeno omezenou racionalitou jedince – není schopen si uvědomit skutečné důsledky svého jednání, a rozhoduje se nekonzistentně ve prospěch měřitelných a snadno pozorovatelných výsledků. Tato nekonzistence znamená čistou ztrátu pro jedince, je však ziskem pro společnost, neboť jedinec veden nekonzistentním sebezájmem – tedy neviditelnou rukou trhu je ochoten vynaložit větší úsilí v zájmu materiálního zisku, a být tím spíše prospěšný spíše hmotnému prospěchu sebe i ostatních, než vlastnímu pocitu štěstí.

Existuje tedy důvod se domnívat, že racionálnější jedinec by odmítl nadbytečně „pracovat pro kapitalismus“. Toto odmítnutí by nabývalo tím většího významu, čím jasněji by byl schopen předvídat důsledky své činnosti. Kapitalistický motor by tak ztratil něco ze své účinnosti, jedinec by se však přesto stal spokojenějším.

Druhým, bezesporu pádnějším a průkaznějším jevem, nežli je vzrůstající racionalita je nárůst materiálního blahobytu. Hovořil-li Schumpeter o tom, že kapitalismus bude zahuben právě díky své úspěšnosti, měl nejspíše na mysli právě tento jev. Technický pokrok generovaný kapitalismem je schopen ve stále větší míře naplňovat hmotné potřeby lidí. S rostoucím materiálním blahobytem však klesá relativní důležitost spotřeby (a tedy i práce) oproti jiným aktivitám. Tuto změnu lze vysvětlit jednoduchou mikroekonomickou analýzou: rosteli produktivita jedince, a jeho finanční příjmy vykazují klesající mezní užitek, pak bude jedinec zcela jistě snižovat množství poskytnuté práce na úkor jiných, uspokojivějších činností. Pou-

žité předpoklady přitom nejsou nikterak svazující – rostoucí produktivita je výsledkem technického pokroku, klesající mezní užitek spotřeby je standardní mikroekonomický předpoklad.

Nyní je potřeba uvést ještě jeden zásadní předpoklad: pokrok, generovaný kapitalismem je takového charakteru, že slouží převážně k naplňování materiálních potřeb. Problémy jiných potřeb, například sociálních, je schopen řešit jen okrajově – rozhodně jen do té míry, aby jejich poměrná důležitost vzrůstala. Tento předpoklad vychází z argumentace ohledně měřitelných a neměřitelných cílů. Kapitalistický pokrok je obecně schopen přinášet zlepšení tím snáze, čím jednodušeji jsou jeho výsledky kvantifikovatelné. Účinná zpětná vazba je pro proces tvořivé destrukce klíčovou, a je jen příznačné, že právě trh – na kterém má úspěch či neúspěch inovace podobu brzkého finančního příjmu či ztráty – je pro ni tím nejlepším katalyzátorem.

Vezměme nyní jako fakt, že instituce vlastnických práv je základním kamenem kapitalismu a motorem technického pokroku. Může skutečně existovat racionální důvod k jejímu rozmělnění, k zabití slepice snášející zlatá vejce? Z hlediska *skutečně* dlouhodobé racionality pravděpodobně nikoliv – to však není náš případ. I pro jedince myslícího „jen“ na tři budoucí generace existuje míra nemateriálního užitku, za kterou by potenciál ekonomického růstu byl ochoten vyměnit. Příslib zlatých vajec přestává být lákavý, máme-li jich plný sklep a známe-li spoustu lepších činností, než pečovat o slepici.

Že nejde o jev nikterak nevýznamný dokládá i citát Sira Hartcourta, který je zároveň mottem této práce. Asi nejlepším příkladem práce tohoto mechanismu je totiž vývoj pracovního zákonodárství. Právě na něm je dobře vidět, jak s rostoucí racionalitou a materiální produktivitou klesá vůle pracovat – navzdory odpovídajícímu snižování hmotného příjmu. Uvedme postupné snižování délky pracovního dne v 19. století, následované sociálními úlevami, ochranou pracovníka, a mnohými dalšími změnami snižujícími produkci na hlavu ve prospěch osobní spokojenosti pracovníka ve století dvacátém.

Fakt, že tento proces je pozorovatelný na úrovni mas a nikoliv jednotlivců náš argument ještě umocňuje. Dokazuje totiž, že jde o sílu, která neovlivňuje jen rozhodování několika „racionálnější“ kalkulujících jedinců, ale o sílu, která má takový rozsah působnosti, že dokáže vyvolat i změny politické.

5.4.1. Změny v měření HDP jako nástroj ekonomie blahobytu

Začneme tuto část zjednodušujícím tvrzením, že od počátku klasické makroekonomie byl hrubý domácí produkt poměrně široce uznáván jako přibližný nástroj měření blahobytu země. Ospravedlnění této aproximace spočívalo na předpokladu přibližně konstantního rozdělení

prostředků v populaci a na tvrzení, že úroveň materiální *měřitelné*, výroby je uspokojivým ukazatelem blahobytu. Toto tvrzení mohlo být kdysi hrubě platné, s rozevírajícími se nůžkami schopnosti kapitalismu naplňovat potřeby hmotné (měřitelné), a jeho nedostatků týkajících se potřeb ostatních, se tento ukazatel počal stávat stále více zavádějícím. Ekonomové si tento fakt dobře uvědomovali, a navrhovali množství zlepšení tohoto indexu tak, aby co nejlépe odpovídal skutečnému blahobytu země. Tato podkapitola se pokusí načrtnout základní rysy těchto vylepšení, která by potenciálně mohla vést ke schopnosti alespoň ex post vyhodnocovat, jak se důsledky různých událostí promítají na skutečném blahobytu obyvatelstva.

Uvedme několik příkladů k ilustraci nekonzistence měření HDP se skutečným blahobytem.⁹³

1. Náklady na lékařskou péči jsou často jen nutným důsledkem nějaké negativní externality. Postavíme-li uhelnou elektrárnu, vynaložíme zároveň dodatečně množství prostředků na léčbu okolních obyvatel se spojitostí se škodami na ovzduší. Náklady na léčbu jsou zcela nesmyslně započítány do HDP, jako *pozitivní* statek.
2. Tatáž elektrárna vážně poškozuje okolní přírodu – ta je buď ponechána devastaci, nebo chráněna a rekultivována. Ztráty na životním prostředí se do HDP nepočítají, náklady na rekultivaci ano.
3. Náklady na vzdělávání jsou jednoznačně správnou položkou HDP. Stejně tak by měla však být započítána amortizace lidského kapitálu. Je docela dobře možné, že při jisté úrovni vzdělání se obecná vzdělanost obyvatelstva udržuje konstantní, nebo dokonce klesá.

Uvedl jsem jen několik z Mishanových argumentů, věřím že jejich názornost je dostačující. Jejich autor dále prezentuje výsledky přibližných korekcí, odpovídajícím jeho návrhům, ne příkladě HDP Velké Británie v letech 1970-1990 a shledává, v tomto období prakticky nulový růst. Podíváme-li se však na uvedené příklady, tušíme, že tento výpočet musí být brán s rezervou – uvedené škody jsou totiž jen obtížně měřitelné (nebo dokonce vůbec).

Přes veškerou snahu o exaktní změření, blahobyt však spolehlivé kvantifikaci neustále uniká. Je tomu tak ze dvou důvodů – prvním jsou neustálé změny probíhající v naší společnosti. Ukazatel, který může být jednoho dne vysoce relevantní pro osobní blahobyty, se druhý den může stát bezcenným. Tento vývoj však lze jen stěží předvídat, proto bude vždy ukazatel blahobytu přinejmenším zpožděn, mnohem pravděpodobněji však nedokáže velkou část významných skutečností popsat vůbec.

⁹³Čerpáno Mishan(1994:31) -celá kapitola „Jak se nadhodnocují reálné důchody a jejich růst.“

Druhý důvod nekonzistence jsme již zmiňovali – velkou část činitelů blahobytu lze kvantifikovat jen s velkými obtížemi, u jiných jde o věc dokonce zcela nemožnou. Nejde přitom jen o problém interpersonálního užítku,⁹⁴ ale i o kvantifikaci relativních užiteků jedinou osobou.⁹⁵ Svým způsobem jde o stále tentýž problém omezenosti racionality, tentokrát však na makroekonomické úrovni. Naším cílem bylo pouze ukázat, že kapitalismus jakožto goal-achieving systém par excellence, není dost dobře schopen maximalizovat blahobyt jedince, natož pak národa. A dosáhne-li přeci nad úroveň, kdy neměřitelné statky začínají významně převažovat, nějakých úspěchů, bude to nejspíše za cenu vlastní dezintegrace a eroze vlastnických práv.

Spíše pro zajímavost uvedme myšlenku, že jde svým způsobem o fundamentální problém ekonomie, jako exaktní vědy. Jako taková se prakticky nemůže vypořádat s faktem, že její nezákladnější paradigma – maximalizace užítku – je ve své podstatě nekvantifikovatelný, a to dokonce v rostoucí míře. Odpovědi lze hledat v interdisciplinárním přístupu spojeném s ostatními společenskými vědami a psychologií, toto hledání však bude vykoupeno ztrátou lesku ekonomie, jako exaktní vědy.

5.5.Eroze samotných vlastnických práv

5.5.1.Obhájci vlastnických práv

Navážme nyní na kapitolu 4. Jejím závěrem bylo pozorování, že průměrná velikost výrobních celků narůstá. Struktura vlastnických práv se vyvíjí způsobem odpovídajícím tomuto trendu – směrem od vlastnictví jednotlivce, po podílové vlastnictví mnoha. Logika tohoto vývoje spočívá komparativní výhodě roztržštěného vlastnictví ve způsobu čerpání kapitálu. Dynamika hospodářského vývoje klade na podniky původně vlastněné jednotlivci takové kapitálové nároky, které z vlastních zdrojů nemohou pokrýt. Jsou tedy buď transformovány na jinou formu, nebo podléhají tvořivé destrukci.

Institucionálním základem britského ekonomického prvenství druhé poloviny 19. století byl kapitalismus založený na soukromém vlastnictví jednotlivce (proprietary capitalism). Ten počal být v prvních dekádách 20.století nahrazován kapitalismem ovládaným manažery (managerial capitalism). Později byl tento model ještě rozšířen v Japonsku do podoby kolektivního kapitalismu (collective capitalism).⁹⁶

⁹⁴Problémy srovnávání užítku mezi různými osobami se zabýval například už Robbins(1938)

⁹⁵Souvisejí s omezenou racionalitou, proto je podobná „kalkulace GDP“ obtížná i na úrovni jedince. Byť jen přibližnou kalkulaci na úrovni státu to činí tím obtížnější.

⁹⁶Lazonick(1990:79,vlastní překlad)

Manažerský kapitalismus a kapitalismus kolektivní, který je jeho obdobou s větší integrací mezi pracovníky a managementem, jsou formy podnikání s odděleným vlastnictvím od řízení podniku. Podílníci zůstávají de jure vlastníky, nejsou však plně schopni „svůj“ majetek řádně spravovat. Je tomu tak dílem pro jejich velký počet, dílem z důvodu informační asymetrie mezi nimi a managementem podniku. Těmito problémy se zabývá obor *corporate governance*. My vystačíme s jeho velmi zjednodušeným závěrem: s rostoucí roztržičností vlastnictví se operacionalizace vlastnických práv stává nákladnější.

Průmyslník-kapitalista 19. století je tedy nahrazován skupinou takřka anonymních vlastníků, kteří vyjma pobírání dividend a možnosti vyměnit představenstvo nemají s podnikem nic společného. Držba akcií⁹⁷ je sice činí právoplatnými vlastníky, toto vlastnictví však obecně představě vlastnictví odpovídá jen vzdáleně.⁹⁸ Na tento rozpor upozorňuji záměrně – z nekonzistence kolektivní držby výrobních statků s obecnou představou vlastnictví totiž po Schumpeterově vzoru vyvodíme významné závěry. Ty budou vycházet ze sociologie a psychologie, spíše než z ekonomie.

Vlastník továrny hraje ve společnosti úlohu, kterou řadoví akcionáři nikdy hrát nemohou. Je ztělesněním úspěchů kapitalismu, prestiží svého postavení motivuje množství dalších, kteří by se rádi dostali na jeho místo. Je schopen bránit svou továrnu na politické úrovni, je symbolem koncernu – nejen pro jeho dělníky ale pro celou společnost. Poslední bod zdá se být tím nejdůležitějším – samotný fakt, že v jeho osobě jsou *fyzicky* ztělesněna vlastnická práva v plném rozsahu, působí ve prospěch instituce vlastnických práv tím největším dílem. Instituce vlastnických práv má své kořeny hlouběji než zákon, vždyť se vyvinula dávno před jeho vznikem. Vnímání podstaty vlastnictví je přinejmenším zčásti záležitostí pudovou. Můžeme dokonale pochopit právní principy akciové společnosti, přesto jen těžko intuitivně ztotožníme masu akcionářů a vlastníka.

Rovněž manažer podniku, jehož lze s trochou nadsázky označit za vlastníka de facto, není schopen převzít roli, kterou hrál dříve podnikatel.

Z logiky svého postavení získává něco z psychologie placeného zaměstnance byrokratické organizace. Ať už je vlastníkem akcií, nebo ne, jeho vůle bojovat a udržet se není a nemůže být srovnatelná s vůlí člověka, který znal vlastnictví a s ním spojenou odpovědnost v plném významu těchto slov. Jeho systém hodnot a jeho pojetí povinnosti procházejí hlubokými změnami.⁹⁹

⁹⁷..dluhopisů atp. - na konkrétní podobě jejich podílu nezáleží

⁹⁸Připomeňme, že ve své podstatě neodpovídá ani římskému právu. Usus, tedy právo s majetkem libovolně nakládat, je podmíněn souhlasem spoluvlastníků. Toto omezení roste s jejich počtem, v případě velkých akciových společností se pak toto právo prakticky vytrácí.

⁹⁹Schumpeter(2004:175)

Nutno dodat, že podobně jak vnímá svůj úkol sám, je manažer vnímán i veřejností. Je zaměstnancem najatým k plnění určitého úkolu.

Docházíme tak k tomu, že akciová společnost přestává být obecně vnímána jako soukromý majetek, a to tím více, čím je struktura jejího vlastnictví roztržštěnější. Schumpeter tento proces nazývá procesem socializace majetku. Charakterizujme jej tak, že ubývá lidí, kteří jsou ochotni a schopni instituci soukromého vlastnictví účinně hájit – manažeři s morálkou placených zaměstnanců jsou k vlastnické struktuře lhostejní, alespoň do té míry, dokud jim nejde o místo. „Vlastníci“ v podobě drobných akcionářů necítí s podnikem žádné spojení vyjma finančního, a i toho jsou ochotni se za kompenzaci vzdát. Navíc je lze považovat za politicky poměrně slabou skupinu, neboť k hájení svých roztržštěných práv se váží prohibitivní náklady. Posledními potenciálními obránci instituce vlastnických práv jsou akcionáři velcí. Ti skutečně motivaci i energii k hájení svých práv mají, nedisponují však prakticky žádnou politickou mocí, navíc i v jejich případě se nabízí alternativa kompenzace.

Dematerializované funkce a přítomnosti majitele zbavené vlastnictví na rozdíl od někdejší vitální formy vlastnictví nevštěpuje a nevyžaduje morální oddanost. Nakonec nezbude *nikdo*, kdo by se za ně postavil – ať už uvnitř velkých koncernů, nebo mimo ně.¹⁰⁰

5.5.2.Druhá strana barikády

Druhou skupinou, potřebnou pro transformaci, již hodláme načrtnout jsou jedinci volající po rozboření instituce vlastnických práv. Připomeňme si, jaká je jejich motivace k rozboření systému, který objektivně zajišťuje dlouhodobě nejlepší přísun materiálních statků.

Prvním našim výsledkem, vyplývajícím z rozpadu buržoazní rodiny, bylo výrazné omezení časového horizontu ekonomického rozhodování. Opuštění pudu vedoucího k zajištění rodiny a stejně tak spolehnutí na státní péči jsou významnými demotivujícími prvky v oblasti ekonomické činnosti a spoření. Člověk bez potomků, vlastnící minimum úspor s nezájmem o vzdálenější budoucnost se zdá být karikaturou člověka dnešního, přesto se mu zřejmě blíží více, než kdy jindy. Právě takový člověk je však prototypem jedince preferujícího zespolečenštění výrobních statků.

Biblické „Nepokradeš!“, míněno jako etický imperativ, se rovněž nezdá být účinnou ochranou tradičních institucí. To není výraz skepse nad panující morálkou, ale spíše důsledek nehmotného charakteru vlastnických práv. „Zcizení“ majetku neexistující (resp. abstraktní) bytosti, kterou množství akcionářů téměř je, není subjektivně pocíťováno stejně jako týž zločin provedený konkrétní osobě.

¹⁰⁰Schumpeter(2004:161)

Konečně třetím důvodem jsou čistě ekonomické zájmy. Každé ukrojení z instituce soukromého vlastnictví může znamenat tučnou kořist, a její vidin přitáhne řadu politických „podnikatelů“, tím spíše, že ve sféře ekonomické se jejich uplatnění ztrácí.

5.5.3. Politická transformace

Politika je bezmocná, nemůže nikdy změnit rozhodujícím způsobem ekonomickou realitu.¹⁰¹

Nyní již máme připraveny všechny argumenty k tomu, abychom v Schumpeterově duchu popsali transformaci, potenciálně vedoucí prostřednictvím rozkladu vlastnických práv až k společnému vlastnictví výrobních prostředků – tedy k socialismu. Politický přerod je jen odrazem předcházející transformace ekonomické reality. Lze jen obtížně spekulovat o podobě této přeměny, Schumpeter a nakonec i Marx připouštěli vizi v podobě postupné demokratické přeměny.

Umírněné křídlo trvá na tom, že demokracii lze do jisté míry uskutečnit i za kapitalismu, a je tudíž možné provádět sociální revoluci pokojnými a postupnými reformami. Buržoazie .. bude čelit vyhlídce, že ji dělníci na demokratickém bitevním poli porazí.¹⁰²

V této práci jsme se zaměřili především na institucionální základy celé transformace, zajímal nás proces vzniku společenského klimatu, jež umožní nástup socialismu. Druhou stranou mince je samotný politický proces – ten je však jen reflexí popsaných tendencí. Za touto reflexí se skrývá poměrně důmyslný mechanismus, který Schumpeter popisuje jako postupné přebujení radikální inteligence, z jejichž řad se rekrutují političtí vůdci (ekvivalent podnikatele na politických trzích), jejich úspěch je však podmíněn podporou mas, jejichž názory mohou snad usměrnit, rozhodně je však nemohou dlouhodobě rozhodujícím způsobem změnit.

¹⁰¹Popper(1994:105)

¹⁰²Popper(1994:133) – Interpretace K. Marxe

6. Shrnutí

Na adresu apokalyptických předpovědí jednou sám Schumpeter poznamenal, že není možno je zcela vymýtit, jediné čeho lze rozumnou argumentací dosáhnout je změna obsahu obžaloby. S plným uvědoměním významu tohoto tvrzení byl napsán *Capitalism Socialism and Democracy*, a snažila se o to i tato práce. Cílem obou dvou¹⁰³ nemá být v žádném případě apologetika socialismu, ale spíše zachycení a popsání některých tendencí k němu směřujících. Schumpeter nepovažuje naplnění vlastní vize za žádoucí, naopak doufá, že jeho obžaloba bude jen další z dlouhé řady těch, jež byly umlčeny rozumnou argumentací.

Přesto dnes, více než 50 let po jeho smrti zůstávají některé z jeho kritik aktuálními, jiné dokonce teprve aktuální být začínají. Vědecký pokrok nejen že velkou část jeho, na uznávaného ekonoma poměrně extravagantních, názorů nevyvrátil, ale některé dokonce podložil novými argumenty. Abychom však nebyli příliš nekritičtí, četné Schumpeterovy myšlenky samozřejmě byly pohřbeny - nejmonumentálnější z nich však zůstává. Byla-li předpověď příchodu socialismu skutečně zamýšlena jako příspěvek do diskuse určený k vyvrácení, šlo o příspěvek natolik brilantní, že i dnes se k některým jeho částem jen obtížně hledají protiargumenty.

Tato práce byla zamýšlena jako kritické zhodnocení tohoto příspěvku, aby si však udržela zamýšlený rozsah a soudržnou strukturu, byly vědomě vypuštěny některé zásadní protiargumenty, mnoho dalších jsem pak jistě opomenul vinou vlastní neznalosti. Stručně zde proto alespoň načrtnu myšlenkovou linii tří nejdůležitějších.

V prvé řadě jde o argumentaci ohledně jisté míry reálného důchodu, od které budou více preferovány jiné cíle, než ekonomický růst, a to na úkor kapitalismu – tedy vlastnických práv. Je nutno přiznat této teorii velkou míru prozíravosti – podle průkopnických průzkumů profesora Easterlina již čistý růst HDP ve vyspělých zemích skutečně neprodukuje prakticky žádný nárůst subjektivní spokojenosti,¹⁰⁴ ekonomický růst tedy hlediska obyvatel není přímo žádoucí, zvláště, mohl-li by být nahrazen jinými, pozitivnějšími jevy. Do opozice proti této skutečnosti však lze postavit teorii relativního užítku – tu lze shrnout tak, že od jisté hranice není důležitá absolutní výše příjmu, ale jeho relativní poměr vůči příjmu ostatních. V jejím působení lze nalézt novou motivační sílu, a tedy i sílu upevňující kapitalistický řád – jako řád přinášející lepší relativní výsledky. Zjevným materiálním rozdílem oproti západní Evropě lze ostatně přisoudit i pád socialistického bloku. Socialismus tedy, přestože je vnitřně udržitelný

¹⁰³Schumpeter tento cíl své knihy dodatečně vysvětluje v předmluvě ke třetímu vydání.

¹⁰⁴První ze série průzkumů byla provedena na datech z USA pro léta 1957-1973, v otázce subjektivně pocíťovaného štěstí byl zachycen dokonce pokles. Mishan(1994:19)

může upadat pod vlivem mezinárodní konkurence.¹⁰⁵ Teoreticky by efektivním řešením „maximalizujícím subjektivní štěstí“ mohlo být nastolení globálního socialismu. Tím už se však dostáváme k problému kolektivní akce, ba co více – nebezpečně blízko osidlům utilitarismu.

Úzce souvisejícím argumentem je spoléhání teorie na vliv demokratické „dělnické“ většiny. Ta je sice v praxi poměrně reálná, nelze však této většině připisovat schopnost kolektivně sledovat své skutečné zájmy.¹⁰⁶ Dynamika kapitalismu – zejména svoboda s ní spojená (a to i v případě vymizení role podnikatele v ekonomické sféře), sice vyhovuje spíše menšině, kterou lze v jistém smyslu považovat za elitu národa, vliv této elity je však nepoměrně větší, než jakou proporcí jí přisuzují demokratické volby. Výsledek těchto voleb proto bude nejspíše vždy oproti skutečnému zájmu většiny vychýlen směrem k zájmu elity.

Samotná teorie vymizení podnikatele, jako základního kamene buržoazní společnosti má několik nedostatků. Jde především o konstruktivistickou víru v možnost nahrazení podnikatele koordinovanou *rutinní* týmovou prací. Taková věc sice je možná v některých specifických případech, v žádném případě však ne obecně. Tuto diskusi lze vlastně redukovat na otázku potřebnosti intuice v inovační činnosti, neboť intuice je tou jedinou komparativní výhodou individuálního podnikatele, která nikdy nemůže být nahrazena týmovou prací. Ponechávám tuto otázku otevřenou s tím, že u Schumpetera zůstává zodpovězena jen velmi neuspokojivě a vzhledem k nepředvídatelnému charakteru budoucích inovací nejspíše ani nikdy uspokojivě zodpovězena být nemůže.

Uzavřeme tedy tuto práci s tvrzením, že Schumpeterova otázka zůstává dodnes živou záležitostí. I kdyby socialismus byl systémem nejdokonaleji naplňujícím lidské štěstí, jeho volbu můžeme vposledku považovat za neracionální. Jde totiž současně o systém v porovnání s kapitalismem vysoce nepružný, neschopný přizpůsobit se jakýmkoliv vnějším i vnitřním změnám.

Spor mezi tržním řádem a socialismem není ničím jiným, než otázkou přežití. Kdybychom šli cestou socialistické morálky, byla by většina současného lidstva zničena a zbytek ožebračen.¹⁰⁷

Tendence směřující k socialismu lze tedy nejspíše považovat za důsledek lidské omezené racionality. Přesto by bylo v rozporu s vědeckými principy jakékoliv řešení obecně zamítnout. V konkrétním případě dnešního stavu věcí jej však zamítnout lze, což také široký od-

¹⁰⁵Tato hypotéza však není v souladu s Easterlinovými zjištěními. Ta sice podporují teorii relativního užítku na národní úrovni, zamítají však hypotézu vlivu HDP měřeného relativně k ostatním zemím. Proti tomu lze namítnout, že s rostoucí propojeností světa se tento ukazatel může významným teprve stávat.

¹⁰⁶Skutečné třídní zájmy nekorespondují se zájmy třídou explicitně formulovanými Popper(1994:98)

¹⁰⁷Hayek (1995:12)

borný konsensus činí. Uzavírám tedy s přáním, ať je Schumpeterova argumentace jen jednou z dalších apokalyptických vizí určených k vyvrácení a ničím jiným.¹⁰⁸

¹⁰⁸Nemohu si odpustit poslední poznámku pod čarou, tedy: psáno 3.6.2006 před zveřejněním výsledků parlamentních voleb.

7. Použitá literatura

1. Balážiová Linda : *Teoretický odkaz diela J.A.Schumpetera*, zdroj: http://ies.fsv.cuni.cz/storage/work/473_linda_balaziova.pdf, 2004
2. Baldwin William L., Childs Gerald L.: *The Fast Second and Rivalry in Research and Development*, Southern Economic Journal 2004, zdroj :Proquest 5000,
3. Clarida Richard H.: *Aggregate Stochastic Implications of the Life Cycle Hypothesis*, The Quarterly Journal of Economics, 1991, zdroj: jstor.org
4. D'Aveni Richard A., Ravenscraft David J.: *Economies of Integration vs. Bureaucracy Costs: Does Vertical Integration Improve Performance?*, Academy of Management Journal 1994, zdroj: jstor.org
5. Das Satya P.: *Economies of Scale, Imperfect Competition and Pattern of Trade*, The Economic Journal 9/1982, zdroj: jstor.org
6. Davis L. North D.: *Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation*, The Journal of Economic History 1970, zdroj: jstor.org
7. Easterlin Richard A.: *Explaining Happiness*, Proceedings of the National Academy of Sciences of the USA, vol 100/2003, zdroj: jstor.org
8. Elliot John E. : *Schumpeter and Marx on Capitalist Transformation*, The Quarterly Journal of Economics 1983, zdroj: jstor.org
9. Etlie John E., Reza Ernesto M.: *Organizational Integration and Process of Innovation*, The Academy of Management Journal 10/1992, zdroj: jstor.org
10. Gedalovic Eric R., Shapiro Daniel M.: *Management an Ownership Effects: Evidence from Five Countries*, Strategic Management Journal 1998 vol. 19, zdroj: jstor.org
11. Hardy Charles O. : *Schumpeter on Capitalism, Socialism and Democracy*, The Journal of Political Economy, 12/1945, zdroj: jstor.org
12. Harris Seymour E. : *Inroductory Remarks*, The Review of Econometrics and Statistics 5/1951, zdroj: jstor.org
13. Hayek Friedrich A.: *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, Routledge London 1990, Sociologické nakladatelství Praha 1995.

14. Hayek Friedrich A.: *The Law, Legislation and Liberty*, University Of Chicago Press, 1978, Academia Praha 1991
15. Hirschey Mark: *Economies of Scale in Advertising*, Managerial and Decision Economics 1982, zdroj: jstor.org
16. Huxley Aldous, *Brave New World*, 1932
17. Chipty Tasneem: *Vertical Integration, Market Foreclosure, and Consumer Welfare in the Cable Television Industry*, The American Economic Review 6/2001, zdroj: jstor.org
18. MacDonald Ross : *Schumpeter and Max Weber—Central Visions and Social Theories*, The Quarterly Journal of Economics, 1965, zdroj: jstor.org
19. Malthus Thomas R.: *An Essay on the Principle of the Population*, 1798, vydavatelství Zvláštní vydání, 2002
20. Minsky Hyman P.: *Schumpeter: Finance and Evolution*, sborník *Evolving Technology and Market Structure*, University of Michigan Press 1990
21. Kuznets Simon : *Schumpeter's Business Cycles*, American Economic Review 1940, zdroj: jstor.org
22. Langlois Richard N. : *Schumpeter and the Obsolescence of the Entrepreneur*, 1987, zdroj: ideas.org
23. Lazonick William: *Organizational Integration in Three Industrial Revolutions*, sborník *Evolving Technology and Market Structure*, University of Michigan Press 1990
24. Lieberman Marvin B.: *Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test*, The Journal of Industrial Economics 9/1991, zdroj: jstor.org
25. Modigliani F.: *The Life Cycle Hypothesis of Saving and Inter-Country Differences in Saving Ratio*, Clarendon press London 1970, zdroj: jstor.org
26. Pemberton James : *The Empirical Failure of Life Cycle Model with Perfect Capital Markets*, Oxford Economic Papers 49/1997, zdroj: jstor.org
27. Popper Karl R.: *The Open Society and Its Enemies II*. London: George Routledge & Sons 1945, vyd. ISE 1994
28. Robbins Lionel: *Interpersonal Comparisons of Utility – a Comment*, *The Economic Journal* 12/1938, zdroj: jstor.org

29. Samuelson Paul A.: *Dynamics, Statics and Stationary State*, The review of economic statistics 1943, zdroj: jstor.org
30. Sen Amartya, *On Ethics and Economics*, Blackwell Publishers 1988, vyd. Vyšehrad 2002
31. Scherer F.M.: *Schumpeter and Plausible Capitalism*, The Journal of Economic Literature 1992, zdroj: jstor.org
32. Schumpeter Joseph.A.: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 1911, Harvard University Press 1936
33. Schumpeter Joseph.A. : *The Sociology of Imperialism*, 1919 , zdroj: MacDonald(1965)
34. Schumpeter Joseph.A. *The Instability of Capitalism*, 1928, The Economic Journal, zdroj: jstor.org
35. Schumpeter Joseph.A.: *Capitalism Socialism and Democracy*, 1942, Centrum pro studium demokracie a kultury 2004
36. Simpson David, *The Evolution of Technical and Market Structures in the United Kingdom*, sborník *Evolving Technology and Market Structure*, University of Michigan Press 1990
37. Stolper Wolfgang F.: *The Schumpeterian System*, The Journal of Economic History 1951, zdroj: jstor.org
38. Velde R.A.: *Schumpeters` s Theory of Economic Development Revised* ,2001, zdroj: http://fp.tm.tue.nl/ecis/papers/iii_7_4.pdf
39. Weber Max: *The Protestant Ethic and Spirit of Capitalism*, 1904, zdroj: MacDonald(1965)
40. The Guardian 19/5/2003 -zdroj: <http://lists.envirolink.org/pipermail/ar-news/2003/000742.html>
41. Wikipedia : <http://en.wikipedia.org>