

# TEORETICKÁ VÝCHODISKA PODNIKÁNÍ

Ivana Mandysová

Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, Ústav veřejné správy a práva

**Abstract:** *This article focuses on the time evolution of the theoretical basis of the entrepreneurship. Two levels emerge. Entrepreneurship mission towards society and in relation with economic growth on one hand, and entrepreneurship development towards human being and his choice. Stresses entrepreneurship importance and outlines trends in Europe.*

**Keywords:** *Entrepreneurship, economic growth, choice to entrepreneur, European paradox*

## 1. Pohled na podnikání

**Převažující pohledy na podnikání** se zaměřují na **vnímání nových ekonomických příležitostí** a následné **zavádění nových podniků** na trh. Podnikání je především změna, podnikatelé jsou nositeli, „agenty“, neboli **hybnou silou změn**, podnikání je proces změny a růstu v tržní ekonomice a mohou jednat tak aby akcelerovali vytváření, šíření a zavádění průkopnických myšlenek. Podnikatelé nejenže nacházejí a identifikují **potencionálně výdělečné ekonomické příležitosti** ale jsou také ochotni riskovat aby si ověřili, že jejich předtucha byla správná.

Jednoduchost definovat **podnikání jako aktivitu podněcující inovační změny** se zdá na první pohled dostačující, ovšem takovéto zjednodušování by také zastíralo neopominutelnou dvojznačnost. Pohled na podnikání je komplexní minimálně ze dvou důvodů. Zaprvé **podnikání překračuje organizační formy**. Podnikání se týká zavádění změn jednotlivci či skupinami jednotlivců. Dotýká se firem, celých odvětví, má vliv na celá geografická území jako jsou aglomerace, vznikají klastry, má dopad na regiony.

Druhým důvodem pro složitost a obsáhlost zkoumání východiska podnikání je fakt, že **koncept změny je v určitém měřítku relativní**. Co může být viděno jako změna pro jednotlivce nebo podnik, nemusí znamenat novou praxi v oboru. Nebo to může představovat změnu na domácím trhu ale ne v celosvětovém měřítku. Proto tedy koncept **podnikání je zakotven v lokálním kontextu**. Zároveň hodnota podnikání má šanci být formována odpovídajícím měřítkem. Podnikatelská aktivita, která je nová pro jedince ale ne pro firmu nebo odvětví může mít omezenou hodnotu. Podnikatelská aktivita nová v regionu nebo v zemi může být značná ale koneckonců omezená. Naproti tomu podnikatelská aktivita nová napříč všemi organizačními formami, na globální scéně, přináší největší potenciální hodnotu.

### 1.1 Vývoj úlohy podnikání ve společnosti v jeho historickém vývoji

Role podnikání v ekonomice se s historickým vývojem dramaticky změnila. Po druhé světové válce se důležitost MSP zdála být na ústupu.

Postupným vývojem se názor na vliv podnikání na ekonomický růst a zaměstnanost značně rozvinul. V poválečné ekonomice byly investice do reálného kapitálu motorem ekonomického růstu. V ekonomice fyzického kapitálu bylo málo prostoru pro podnikání a drobný obchod, minimálně ne coby motor ekonomického růstu. Malé firmy byly tolerovány ze sociálních a politických důvodů. Následovala nízká efektivita spojená s nízkým sortimentem výroby. Byla trpěna jako nutné zlo vyplývající z uvedených neekonomických preferencí.

Zatímco někteří pochopili, že malé podniky potřebují být chráněny ze sociálních a politických důvodů, málokdo hledal podstatnou důležitost ve vlivu na efektivitu ekonomiky. Tento přístup prošel v poslední době překvapivým vývojem. Podnikání začalo být v celém světě považováno za motor ekonomického a sociálního vývoje.

Poznání, že lidské znalosti a dovednosti jsou klíčovým faktorem předznamenávajícím ekonomický rozvoj, sílilo, zároveň v oblasti teoretického výzkumu a také mezi politiky. Objevil se nový význačný nástroj zajišťující tvorbu ekonomického růstu, který byl orientován na výzkum, intelektuální vlastnictví a lidský kapitál.

Smyslem této statě je popsat, jak a proč se právě úloha podnikání v posledních desetiletích tak dramaticky změnila. Mění se role podnikání odráží tři pohledy na světovou ekonomiku, které odpovídají třem historickým obdobím. První může být nazváno jako OBDOBÍ KAPITÁLOVÉ SPOLEČNOSTI [1], která víceméně odpovídá poválečné éře a je pro ni charakteristický technický pokrok. Pro druhou se vžil termín ZNALOSTNÍ SPOLEČNOST [2]. Ta odpovídá přibližně pozdější poválečné éře, zahrnuje 80. léta a zasahuje do dneška. Třetí období, které má své kořeny v 70. letech ale naplno se vzmáhá až v 90. letech, může být pojmenováno jako období SPOLEČNOSTI či EKONOMIKY PODNIKATELSKÉ.

Pro období kapitálové společnosti byl příznačný ekonomický růst, z historického pohledu nacházíme prvotní projevy počínaje Adamem Smithem [3], období je nazýváno KAPITÁLOVOU SPOLEČNOSTÍ, především díky dílu Roberta Solowa. Za svůj model ekonomického růstu založeného na neoklasické produkční funkci Robert Solow získal Nobelovu cenu. Ve svém neoklasickém [4] modelu definuje empirickou analýzu dlouhodobého ekonomického růstu. Vyplývá z něj na tehdejší dobu překvapivý závěr, že pro hospodářský růst není ani tak determinující práce nebo kapitál, ale technický pokrok. Tento závěr ovlivňuje ekonomickou teorii i navazující hospodářskou politiku. Robert Solow věřil, že její ovlivňování například snižováním daní má na ekonomický růst minimální účinek. Jako protiváha kapitálovým investicím je dán technický pokrok a jeho podpora.

Jak už bylo řečeno, jedním z hlavních závěrů Solowova modelu je, že ve vytváření různých variant růstového modelu nedominují tradiční faktory kapitál a práce. Teoretické výzkumy začaly postupně do sebe zapracovávat faktory odrážející lidské dovednosti, znalosti, nové technologie, výzkum a vývoj. Teoretické modely tak stále více začínaly odpovídat realitě. Zahrnuly technický rozvoj, zejména informační technologie jako explicitní či dokonce endogenní faktor generující ekonomický růst.

Implikace znalostí a lidského potenciálu do makroekonomického růstového modelu a do ekonomické teorie byla formálně realizována Romerem [2] v roce 1986 a Lucasem [5] v roce 1987. Romerova kritika Solowova přístupu se netýkala základního modelu neoklasické produkční funkce, ale spíše skutečnosti, že Romer dokázal implikovat ZNALOST A LIDSKÉ SCHOPNOSTI jako nový faktor u Solowova opomíjený. Romer, Lucas a další argumentují, že lidská dovednost je důležitým faktorem, spolu s tradičními faktory práce a kapitálu a jelikož je to endogenně předurčeno coby výsledek externalit a vedlejších vlivů, je to obzvláště důležité.

Ve skutečnosti se v 90. letech minulého století malé firmy a podnikatelé objevili jako zásadní faktor důležitý pro ekonomický růst. Část tohoto poznání přicházela z empirické nebo politické zkušenosti vycházející z investic do nových technologií a z absence podnikání.

Společně se tím, jak se znalosti stávají stále více důležitým faktorem výroby, stávají se také více důležitým zdrojem ekonomického růstu. **Ve znalostní ekonomice tedy podnikání nabírá novou důležitost**, protože je klíčovým mechanismem. Skrze něj přidaná hodnota jako

znalost či dovednost vytvořená v jednom podniku se stává zbožím v novém podniku, takže přispívá k ekonomickému růstu, zaměstnanosti a vitalitě celé ekonomiky.

### *1.2 Evropský paradox*

Významným impulsem pro vnímání podnikání byl tzv. Evropský paradox [6] v 90. letech dvacátého století. Jeho podstatou bylo poznání, že **evropské země hrají vůdčí roli v globálním vědeckém výzkumu, avšak zaostávají ve schopnosti konvertovat tuto sílu do inovací komerčně využitelných**. Evropské země původní patnáctky (EU-15) vytváří méně patentů s vysokou ekonomickou hodnotou, než USA nebo Japonsko. Evropa zaostává za Spojenými státy v počtu patentů v biotechnologii a informačních a komunikačních technologiích. Většina nových členských zemí zaostává s relativně nízkou úrovní vědeckých a technologických výstupů. Přestože existují pozoruhodné tendence v několika nových členských zemích, dá se očekávat, že s rozšířením Evropské unie se její vědecký potenciál posílí avšak technologické výstupy budou zaostávat, obzvláště v kratším období. Relativně silný výkon evropské sedmadvacítky na vědeckém poli bude kontrastovat s slabším vývojem v komerčním využití nových technologií.

Evropské země zaostávají ve smyslu vědecko-technologických výstupů, které jsou komerčně využitelné, což se negativně odráží v evropské konkurenceschopnosti. Přejít ke znalostní ekonomice a společnosti zviditelňuje důležitost výzkumu a schopnosti transformovat nové poznatky na výrobu zboží a poskytování služeb. Obzvláště pak schopnost prodat nové zboží do zahraničí je zásadním dlouhodobým úkolem evropské konkurenceschopnosti.

Poznání pokročilo a důsledkem Evropského paradoxu byla vysoká úroveň investic do nových technologií ze strany soukromých firem stejně jako ze strany veřejných výzkumných pracovišť a univerzit. Dle podílu do výzkumu a vývoje na celkovém HDP lze soudit, že evropské země do výzkumu nových technologií značně investují. Stejně tak úroveň investic do lidského kapitálu a vzdělávání má i z celosvětového pohledu v rozvinutých evropských zemích nejvyšší poměr. V procesu Evropské unie nefungují mechanismy, vlivem kterých by investice do nových technologií jako takové zaručily ekonomický růst a zaměstnanost. Investování do technologií je v evropském měřítku zajišťováno spíše díky institucionálním mechanismům. Transformace do tržní roviny a komercializace je spíše vedlejším efektem.

### *1.3 Podnikání je rozeznání příležitosti a následná akce*

Počátečním bodem pro analýzu podnětů k podnikání je jednotlivec. Studie v tomto směru zahrnují široké spektrum akademických disciplín, sahajících od psychologie k sociologii a ekonomii. Převažující teoretický rámec je všeobecný model volby zisku, který byl svého času považován za všeobecný model podnikatelské příležitosti. Model příjmu neboli podnikatelská volba byl později rozšířen, zpracován a aktualizoval ho Lucas [5]. V té nejjednodušší interpretaci jedinec porovnává výběr z možnosti mít příjem buď ze své výplaty coby zaměstnanec v zavedeném podniku nebo ze zisku z nového podnikání. Základem tohoto „výběru zdroje příjmu“ je porovnání mzdy kterou jedinec očekává, že obdrží v zaměstnání  $W$  (wage), s ziskem očekávaným ze začínající firmy  $P$  (profit), . Tudíž pravděpodobnost ( $Pr$ ) začít novou firmu -  $E$ , je možné vyjádřit jako

$$Pr(E) = f(P - W)$$

Další teoretici doplnili tento princip volby a zapracovali do něj tzv. „nechť riskovat“. Empirické testy modelu volby zdroje příjmu či podnikatelské volby se zaměřují na osobnostní charakteristiky s ohledem na podmínky trhu práce. Roli při rozhodování, zda začít vlastní firmu či vlastní podnikání hrají ze sociologického hlediska například také osobní

charakteristiky jednotlivce, jako vzdělání, zkušenost, věk, zaměstnanecký status – situace a pozice v zaměstnání..

V kontextu Evropské unie Vivarelli [10] analyzuje údaje o zaměstnanosti a podnikání v Itálii a přichází k závěru, že nezaměstnanost má pozitivní vliv na přechod k samostatnému podnikání. Rozhodování o samostatném podnikání může ovlivňovat nezaměstnanost na různých úrovních, na úrovni regionální, státní i unijní. Nicméně na národní úrovni je vztah opačný. Nízká nezaměstnanost a vysoká úroveň makroekonomického růstu zvyšuje pravděpodobnost vůle k podnikání. Důkaz vztahující regionální nezaměstnanost a pravděpodobnost vůle k podnikání není dostatečně jasný. De Wit [9] analyzoval data jednotlivců kteří se rozhodovali mezi zaměstnaneckým poměrem a samostatným podnikáním v Holandsku. Jeho hlavní zjištění shrnuje, že pravděpodobnost samostatného podnikání je pozitivně ovlivněná rozdílem v příjmech zaměstnance či samostatného podnikatele, inteligencí, měřenou IQ ve stejném věku a podnikáním otce či rodiny.

Celá série německých studií (např. Klandt [6] a Kulicke [7]) identifikovala základní charakteristiky německých podnikatelů kteří začínají s podnikáním. Tyto studie rovnoměrně ukazovaly, že podnět k rozhodnutí byl založen na podnikatelských charakteristikách. Podle těchto studií se typičtí němečtí podnikatelé odlišují výrazně od jejich kolegů kteří si zvolili zůstat zaměstnanci podniků nebo státu. Mezi nejpozoruhodnější charakteristiky samostatných podnikatelů se řadí nezávislost. Podnikatelé všeobecně více oceňují nezávislost ve své kariéře než lidé, kteří nezačali sami podnikat. A v souvislosti s tím je u samostatných podnikatelů častější vlastností zodpovědnost či schopnost řídit a vést v porovnání s výskytem této vlastnosti u nejširší veřejnosti. Potencionální podnikatelé dávají vyšší hodnotu tomu být zodpovědný za svou vlastní budoucnost, mít vysoké postavení, dávají přednost organizaci méně hierarchicky vrstvené a větší nezávislosti.

Klofsten a Jones-Evans [8] analyzují podnikání akademiků ve Švédsku, při kterém výzkumní pracovníci a učitelé vysokých škol začínají a řídit technologicky orientované firmy v celé Evropské unii. Zjistili, že osobní charakteristiky, jako je pohlaví, věk, předchozí podnikatelská zkušenost, pracovní zkušenost, univerzitní prostředí atd. přispívají k akademickým podnikatelským aktivitám ve Švédsku a Irsku.

Tento pohled na podnikání odpovídá uvedenému pohledu v jiné teoretické hladině – v rovině manažerského výzkumu. **Oblast managementu a psychologie** nabízí vhled do rozhodovacího procesu jednotlivce, zdali založit novou firmu a začít s podnikáním. Trajektorie výzkumu se zaměřuje na vývoj podnikatelského poznání. Podnikání je směřování směrem k rozpoznání příležitosti. Středem tohoto poznání je otázka: Jak podnikatelé rozpoznávají příležitosti? Jak rozlišují mezi důvěryhodnou příležitostí a iluzí? Teorie zkoumá povahu podnikatelských příležitostí a rozpoznávací proces spojený s identifikováním příležitosti a rozhodnutím podstoupit akci směřující k založení firmy. Tedy vnímanou příležitost a rozhodnutí využít příležitost jako nezbytné a dostačující podmínky pro podnikatelskou činnost. Vnímání příležitosti je formováno plánováním předvídáných narůstajících odměn a náklady na to stát se podnikatelem. Některé výzkumy se zaměřují na roli osobních přístupů a charakteristik, jako jsou například smysl jednotlivce pro zručnost, schopnost, obratnost, schopnost fungovat v kolektivu, sociální normy. Podnikatelské aktivity zahrnují takové aktivity jednotlivce, které jsou spojené s tvorbou nových organizací spíše než s aktivitou, která se pojí s udržováním nebo změnou činností pokračujících, nepřerušovaných zavedených organizací.

## 2. Důležitost malých a středních podniků v současné ekonomice

Vstupem České republiky do Evropské unie v květnu 2004 dochází k zásadním změnám ve fungování státu i podniků. Státní orgány, stejně jako fyzické a právnické osoby se musí

podřídit ekonomickému a právnímu prostředí Evropské unie. Členství v Evropské unii má proto dopad na podnikatele, kteří podnikají na území České republiky, ale i na ty, kteří podnikají v ostatních členských státech.

Důležitým předpokladem ekonomického růstu je dynamický rozvoj malého a středního podnikání. MSP v ekonomice působí jako oživující faktor, mající nejen ekonomický, ale i sociální a politický aspekt. Je nezbytné, aby stát soustavně vytvářel systém ekonomických a mimoekonomických nástrojů, které by dostatečně motivovaly rozvoj MSP a zároveň respektovaly jejich specifické vlastnosti a jejich zranitelnost. Stát musí motivovat a podněcovat tyto subjekty, vytvořit účinnou koncepci na podporu malého a středního podnikání tak, aby eliminoval překážky rozvoje v oblasti daňové, sociální, odpisové a úvěrové politiky, aby odstranil nefunkční ekonomické vztahy, nedokonalé a nemotivující nástroje.

V České republice je rozvoj MSP ovlivněn transformací ekonomiky a proběhnutým privatizačním procesem. Úspěšný rozvoj české ekonomiky předpokládá skloubení zájmů státu se zájmy regionů a podnikatelské sféry. Česko a jeho ekonomika jsou součástí Jednotného trhu Evropské unie, na kterém se volně pohybují zboží, služby, osoby a kapitál. MSP dosud v České republice nemají takovou pozici, která náleží MSP v rozvinutých zemích, střetávají se s problémy v oblasti administrativní, legislativní a ekonomické, podnikatelům schází zkušenosti i odvaha podstupovat riziko.

Podpora podnikání je pro instituce Evropské unie, především pro Evropskou komisi zodpovědnou za iniciaci a zavádění legislativy, středem zájmu. **Evropská komise aktivně na poli podnikání** bere vážně protože narůstá přesvědčení, že klíč ekonomického růstu a zlepšování produktivity spočívá v tom, jakou má ekonomika podnikatelskou kapacitu.

### 3. Závěr

Výzkumy ukázaly, že tendence k rozhodnutí začít podnikání se zvyšuje, jestliže jedinec ztratí práci. Jisté nejasnosti a dvojnárodnosti panují ve tvrzení, že existuje vazba mezi nezaměstnaností a rozhodnutím začít podnikat. Domnívám se, že je zvláště důležité rovněž brát ohled na daně, úspory, bankovní úroky, státní výhody atd.

### Použitá literatura:

- [1] SOLOW, R. Monopolistic competition and macroeconomic theory. Cambridge: University Press, 1998.
- [2] ROMER, D. Advanced Macroeconomics. Boston: Irwin/McGraw-Hill, 2006.
- [3] SMITH, A. The Wealth of Nations. New York: Bantam Classic, 2003.
- [4] SOLOW, R. Growth theory, an exposition. New York: Oxford University Press, 2000
- [5] LUCAS, R., E. Models of Business cycles. Oxford: Blackwell, 1987.
- [6] KLANDT, H. State of the Art of Entrepreneurship and SME Research and Education in Germany. Entrepreneurship and Small Business Research in Europe. Hong-Kong: Avebury, Aldershot-Brookfield, 1997.
- [7] KULICKE, M. Chancen und Risiken junger Technologieunternehmen. Heidelberg: Physica Verlag, 1993.
- [8] KLOFSTEN, M., JONES-EVANS, D. Technology, Innovation and Enterprise: The European Experience. New York: Palgrave Macmillan, 2001.
- [9] DE WIT, B. Strategy synthesis. London: Thomson Learning, 2005.
- [10] VIVARELLI, M. The employment impact of innovation: evidence and policy. London: Routledge, 2000.

**Kontaktní adresa:**

Ing. Ivana Mandysová, Ph.D.  
Ústav veřejné správy a práva  
Fakulta ekonomicko-správní, Univerzita Pardubice  
Studentská 95, 532 10 Pardubice  
e-mail: [Ivana.Mandysová@upce.cz](mailto:Ivana.Mandysová@upce.cz)