

„Предприемачът като откривател”

Йордан Милков Джамбазов

на 23 години

студент четвърти курс в УНСС

специалност „Финанси”

E-mail: yordan.dzhambazov@gmail.com

19.04.2010

София

„Никога не довършвам и усъвършенствам изобретение без да помисля за ползите, които то ще донесе на останалите... Виждам от какво се нуждае светът и чак тогава продължавам да изобретявам”

Томас Едисън, изобретател и предприемач

Може ли предприемачът да бъде откривател? За да може да се даде отговор на този въпрос, преди всичко трябва да се дефинира какво означава да си предприемач и откривател.

Думата откривател трудно може да бъде дефинирана. Откривателят може да бъде като Юрий Гагарин, който е първият човек в космоса. Откривателят може да бъде и като Христофор Колумб, който открива Америка за европейците. Ако питаме местните индианци обаче, той не е откривател за тях, тъй като те си живеят в Америка от векове. Откривателят може да бъде и като Галилео Галилей, чийто труд ние ценим, но през времето, в което е живял, идеите му са били заклеявани. Стига се до това, че накрая той е осъден от Инквизицията, защото бил „луд” да смята, че Земята се върти около Слънцето, а не обратното. Можем да наречем откриватели и повечето изобретатели. Откривател може да бъде и човек, който случайно и без да иска е открил нещо важно. Всички знаем как Александър Fleming е открил пеницилина в края на 20-те години на 20 век. Затова, според мен, е много трудно да се каже кой е откривател. Откривателят може да е първият в света, първият в континента, първият в държавата или първият в общността, който да открие, предприеме или да се „натъкне” на нещо. Ето защо мисля, че откривател е най-вече някой, който прави не толкова масово разпространено или ново нещо.

Предприемачът от своя страна е най-общо казано човек, който решава да предприеме нещо, тоест да направи нещо. Обикновено то не е толкова масово разпространено или изобщо не е правено досега. Предприемачът може да е като Ингвар Камрад, основателят на ИКЕА. Той не открива мебелите, но открива как те могат да станат много по-евтини и достъпни. Предприемачът може да е и като Стив Джобс и Бил Гейтс, които с предприемчивостта си са допринесли за това днес ние да разполагаме с персонални компютри и софтуер за тях. Предприемачът може да бъде и като човекът, който е открил как да снабдява дадено отдалечено и изолирано място с храна и неща от

първа необходимост. Той не е открил нито водата, нито храната, но е открил пътят, по който те да достигнат до определени хора.

От всичко казано до тук, мога смело да заявя, че отговорът на въпроса „*Може ли предприемачът да бъде откривател?*” е категорично ДА. Предприемачите са родени откриватели. Те не просто откриват нещо, а гледат това нещо да е от полза за някой. Те може да не са винаги откриватели в научния смисъл на думата, но те откриват кое и как да бъде използвано най-добре. Предприемачите най-често се свързват с думата печалба, като тя се смята за основният им мотиватор. Според мен, те просто не се задоволяват със статуквото и именно затова предприемат нещо, като печалбата е заслужената им награда, но не е основният им мотиватор. Тя е техният двигател, а не първостепенна цел. По скоро, тяхната първостепенна цел е да са независими и свободни, като за това, разбира се, е необходима и финансова обезпеченост. Парите, според мен, никога не са самоцел за тях, а просто средство за постигане на дадена цел – кола, къща и т.н, което е награда за усилията, находчивостта им и рискът, който са поели. Пример за това, че парите не винаги са крайната цел е как много успешни и богати предприемачи изоставят бизнеса си, за да започнат нов или за да разширяват дейността си. Много добър пример за това е съвременникът ни Ричард Брансън. Той често казва, че е получил титлата „сър” именно заради службата си на предприемачеството.

Пример за това, че предприемачът може да бъде и откривател е един от най-големите изобретатели, а именно Томас Едисън. Той има рекорден брой патенти(над 1000) за своето време. Освен, че дава на света електрическата крушка, той е и един от големите предприемачи по своето време. Той е изключително находчив и не прави нищо случайно. Откривателската му природа и предприемаческо мислене го карат да не се отказва. Не случайно казва, че не се е провалил, а просто е открил 10 000 начина, които не работят. Той винаги се води от това, от което има нужда светът около него.

Смело мога да кажа, че дължим много на предприемачите. Откривателската им природа е описана много добре в „Писмо до моя внук” от Фред Кент (1942). В него той обяснява ролята на предприемачът в обществото. Там най-съобразителният в селото намира начин как да достави на останалите вода, после им помага в смилането на зърното и т.н, в замяна на част от изработваното от тях, на което те с охота се съгласяват. На база неговата предприемчивост съселяните му вече могат да се ползват

от редица блага и най-важното – откриват разделението на труда, което им дава подобри неща за бита, образование и повече свободно време. Обяснено е и как предприемачът не „краде“ от другите, а взема част от новосъздаденото на база синергия.

Може би един от първите по-известни предприемачи е венецианецът Марко Поло, който живее в края на 13 век и началото на 14 век. Той успява да стигне чак до Китай и там дори се среща с Императора. При множеството си пътувания, той успява да се запознае с редица култури и да запознае и тях с бита на другите. След това идва и Новият свят чрез Великите географски открития (15 – 18 век). Те също са пример затова до къде могат да стигнат предприемачите. Те буквално „откриват света“ за хората. Великите географски открития стават възможни благодарение на развитието на корабостроенето и авантюристичната природа и любопитство на тогавашните „предприемачи“. Благодарение на тях хората се запознават с различни култури, разнообразяват храната и облеклото си и редица други предимства. Но, може би, едно от най-големите последствия от тях е „умирането“ на феодализма. През феодализма селяните са нямали своя собствена земя и са били подчинени на своя васал(феодален владетел), като са му работели и/или плащали данъци. Те са били един вид роби. Селяните не са могли да бъдат свободни, тъй като дори и да напуснат васала си, те нямат своя земя и трябва да отидат при друг васал, ако не искат да станат престъпници или да умрат от глад и болести. Векове наред това е била традиционната система. С Великите географски открития нещата започват да се променят. Търговията започва своя разцвет. Хората свързани с нея започват да се замогват и започват да се появяват все по-богати търговци. Вече васалите и аристократите не са най-заможните хора, а има много по-заможни от тях търговци. Още повече, те могат да си позволят да купуват земя, да дават заеми на разорени владетели, васали и аристократи. Става и нещо много по-важно – селяните вече има при кого да „избягат“. Васалите не са имали стимул да се отнасят добре със селяните или да подобряват земята и реколтата. Те са взимали чрез данъци и когато трябва с насилие, колкото им е било необходимо. Селяните от своя страна също са нямали стимули, така или иначе голяма част от трудът им е отивал при васала. При забогателите предприемачи нещата не стоят така. Те съзнават, че за да печелят те, трябва да осигурят и необходимото на работниците си. Бавно и постепенно

феодализмът си отива, за да дойде новата предприемаческа ера, а именно Индустиалната революция и платеният труд.

Индустиалната революция(18 – 19 век) представлява нова епоха в нашата история. Според мен, тя може да се определи като „Епохата на предприемачите”. Основата за нея стават научните достижения, но предпоставката за тях са предприемаческите желания. Пример за това е изобретяването на Парната машина от Джеймс Уат . Тя променя изцяло индустрията. Първите парни машини са използвани главно за работа във въглищните мини и по-точно, за да изпомпват водата от там. После започва масовото им използване в текстилната промишленост, не от кого да е, а пак от предприемачите. Това дава възможност за акумулиране на нови и нови ресурси, като част от тях отиват за научни открития и подобрения.

През 20 век ние отново сме свидетели на открития „по вина” на предприемачи. Пример за това е автомобилната компания Форд, основана от Хенри Форд в началото на века. Предприемчивият му дух и инженерните му познания го карат да търси и открива нови и нови начини, за да подобри и оптимизира дейностите по производството и качеството на произвежданите автомобили. Така той спомага за усъвършенстването на конвейрното производство, което е масово използвано и в наши дни. Още повече, че благодарение на тази организация на производството, автомобилите стават все по-евтини и по-достъпни за голяма част от обществото. Това спомага за разширяването на дейността на компанията, както и за осигуряване на повече работни места.

Предприемачите винаги участват пряко или косвено във всичко. Те са двигателят на обществото ни. Според Алвин Тофлър, обществото ни е преминало през две вълни(аграрната революция и индустиалната революция) и сега сме в третата вълна, а именно в тази на постиндустиалното общество. Според мен, двигателят и при трите вълни са били предприемачите, както казах и в примерите за феодализма, Индустиалната революция и конвейрното производство. Те ще бъдат двигателят и при следващите вълни и цикли. В своята книга „Светът е плосък”, Томас Фрийдман разкрива своята представа за бъдещия свят. Основната идея в „плоският свят” на Фрийдман се състои в това, че светът става единно производствено поле и там на преден план вече е индивидуализмът и ролята на прогреса. Именно заобикалящият ни свят „принуждава” предприемачите да бъдат и откриватели. Няма как да печелиш и

развиваш бизнес без да приложиш нещо ново и/или по-добро. Предприемачите са „притиснати” от конкуренцията и не могат да си позволят да не бъдат иновативни, в противен случай, те ще бъдат изместени. Там където са стъпили огромни корпорации, предприемачът може да се „намести” само ако открие начин да бъде по-добър. Предприемачите трябва да са откриватели и на това, от което се нуждаят хората, защото те са бъдещите им потребители и източник на доходи и печалби, чрез които да осигуряват независимостта си. Те не могат да си позволят да продават лед на ескимоси(освен ако не бъдат изключително изобретателни). Трябва да открият това, от което се нуждаят ескимосите. Ако то вече е открито от някой преди тях, те трябва да открият начин да го правят по-добре и/или по-качествено и/или по-евтино и/или... Където и да-погледнат, предприемачите виждат думата открива. Още повече, те не трябва да спират „откривателската” си дейност, защото конкуренцията не спи. В момента, в който спрат, ще дойде друг предприемач, който ще ги измести. Това е още една причина, предприемачите да бъдат откриватели. Хората са все по-взискателни и вече не е достатъчно само да откриеш „капучиното”, трябва да откриеш как то да бъде ароматно, как да бъде добро на външен вид, как да бъде поднесено, как да е възможно най-евтино, каква да бъде атмосферата, в която се пие и редица други. Ако не го направи един предприемач, ще го направи друг, разбира се, стига ситуацията да го позволява(да има свободен пазар, да няма регулации, да има частна собственост, да има възможност за съдебна защита и т.н.). Нещата винаги могат да станат по-добри. Затова и истинските предприемачи не спират да опитват и рискуват, дори и да се провалят. Успехът не е гарантиран, но ако не опитат, провалът им е 100% сигурен. Провалът учи и е шанс за ново по-добро начало.

В заключение, мога да кажа, че един откривател може да си позволи да не бъде предприемач, но един предприемач не може да си позволи да не бъде откривател. Той трябва винаги да следи това, от което се нуждаят хората в заобикалящата го общност, в страната му, а защо не и в света. И не само да следи, а и да открива начини да предостави това, в противен случай винаги ще се намери друг да го направи. Свидетели сме как това се случва и на „големите”, като Yahoo, които години наред са си мислели, че светът е техен, докато не се появяват двама студенти откриватели и предприемачи, а именно Лари Пейдж и Сергей Брин, и дават на света, това от което се нуждае и по начин от който се нуждае – Google. Те не спират да рискуват и опитват, а продължават

да откриват нови и нови приложения и начини как Google да стане по-добър, защото знаят, че в момента, в който престанат, ще се появят следващите предприемачи с нови и по-добри идеи, а това, за разлика от успеха, е гарантирано. Затова, според мен, предприемачите са и откриватели и винаги трябва да бъдат разглеждани и като такива.