

Предприемачът като откривател

Наричат математиката “езикът на Вселената” и учудващо голям брой хора смятат, че всичко може да се изрази чрез тази необичайна наука. Като всеки първокурсник в икономическа специалност и аз мога да докажа, че всички коне на Земята са бели/черни/кафяви/розови и т.н., да смятам с числа, които реално не съществуват или пък да докажа теоремата на Руше-Кронекер-Капели. Искам обаче да докажа една друга теорема- не с числа, степени, индекси и гръцки букви. Искам да я докажа като Ви заведа на приключение (ех, защо и на лекциите не ни преподават така...?), така че мислете за мен като за гид с математически справочник в ръцете.

А ето я и самата теорема: Предприемачът е откривател и често откривателят е предприемач.

Първо е важно да напомня какво точно е предприемач (идва от *entreprendre*, на френски “захващам”)- това е човек, който се захваща с някоя иновативна идея при висока степен на риск, развива я в някакъв период от време като реализира свхъхпечалба от “ефективно разгръщане на икономическите ресурси”, и след това се прехвърля на нова идея. Това са и условията на теоремата, която искам да докажа. И като съм започнала да напомням- в математиката за да докажеш, че X и Y са равни трябва да докажеш, че X се съдържа в Y , а после- че Y се съдържа в X .

Връщайки се в ролята на гид с удоволствие Ви подканям да се отпуснете за да започнем заедно това приключение-доказателство на една необичайна теорема. И така, да започнем с хората, които са повече предприемачи, отколкото откриватели...

22 октомври 1879 година, пуста разхвърляна лаборатория, пълна с апарати, които по това време сигурно са изглеждали като извънземна екипировка. Един човек налудничаво се взира с кървясалите си очи в странна малка светлинка. Човекът изглежда невероятно развълнуван, уморен и дори не дотам с ума си. Това, колкото и да не Ви се вярва, е Томас Едисън, който наблюдава първия си успешен опит с електрическа крушка вече повече от 13 часа. Важно уточнение е, че Едисън има на свое име 1093 патента само за САЩ, отделно държи патенти във Франция, Англия и други страни. Чудесно е да си мислим, че великият изобретател прави всичко това за благо на човечеството. Истината за съжаление е доста по-прозаична- прави го за пари и дори публично го обявява. Негови са думите “Ще направя електричеството толкова евтино, че във всяка къща да има поне по една електрическа крушка, някъде може да има дори две! Така само богатите ще използват свещи.”. Естествено премълчава двата мънички незначителни проблема- първият е, че всяка крушка в началото струва 50 долара, което за онези години си е било солена цена; вторият е, че всъщност не е съществувала електрическа мрежа. Кой ли би създал електрическа мрежа, придобивайки монопол? О, каква изненада- това ще бъде господин Едисън! Появил се обаче и трети проблем- един англичанин на име

Джоузеф Суон бил патентовал електрическата крушка в Англия една година преди Томас Едисън. Първото, което всеки би си помислил да направи е да отиде в съда. Тези двамата обаче се обединили и вместо конкуренцията помежду им да съсипе чудесната нова пазарна ниша, създали собствена компания и подобрили крушките! Така се родила компанията Ediswan, а с нея- и чудното богатство на двамата изобретатели. След разработването на бизнеса с електрически крушки Едисън се отдал на други проекти, а Суон- на химия в родната си Англия. И така- изводът е, че Едисън и Суон покриват всички критерии за предприемачи, които нашата теорема изисква- голяма печалба, експлозивно развиване на бизнеса, висок риск (все пак не е имало гаранции, че хората ще приемат добре продукта; рискуват също здравето и репутацията си) и иновативност. Като доказателство , че Едисън е имал безпогрешен нюх за бизнес: компаниите, основани от него все още съществуват- някои самостоятелно, някои като отдели на други фирми. General Electrics например е резултат от поглъщането на Thompson-Houston Electric company от Edison Electric Light Company. Предприемачи- доказано да, откриватели- безспорно.

Друг пример за човек, който е повече предприемач, отколкото откривател, е Иполит Меж-Мурие. Той направил откритието си за да участва в конкурс, обявен от Наполеон III. Императорът търсел евтин заместител на маслото за бедните. Правилно се досетихте, че господин Меж-Мурие е изобретателят на маргарина. С парите от наградата , която френското правителство му дало (той все пак спечелил конкурса), откривателят открил фабрика за маргарин. До тук случаят е като по учебник- иновация и риск. През 1870 обаче избухва Френско-пруската война, свалят Наполеон от власт и обявяват Третата република. Накратко казано- заради катаклизмите във Франция фабриката за маргарин затваря. “Е, случва се и на най-добрите...” биха казали оптимистите и ще са прави. Меж-Мурие не се предал, а продал. По-точно- продал формулата за маргарина на холандска фирма за значителна сума и с това покрил останалите две изисквания на нашата теорема- голяма печалба и развиване на бизнеса само за ограничен период от време, след което “захващане” с нови проекти. Иполит се оказал много предприемач и малко изобретател. Научният му пробив бил провокиран от конкурс с награда, а не от чист интерес към материята. Ако перифразирам Джордано Бруно- “И все пак той е откривател!”.

Ето че напредваме в нашето изследователско приключение... Не знам за Вас, но аз ожаднях (какво пък, и гидовете сме хора!) и се замечтах за чаша лимонада. Като казах лимонада- дължим тази свежа напитка на един предприемчив химик, живял през 18ти век. Да благодарим на Джоузеф Пристли за газирани напитки! Всъщност Пристли открил въглеродния двуокис, след това- газирането, а накрая продавал лимонада и други напитки. Всичко започнало през 1674 когато Джон Мейоу поставил свещ и мишка в буркан. Мишката естествено припаднала. Години по-късно Пристли направил същия опит, но се заиграл с различни конфигурации на мишка/свещ/растение. И така открил въглеродния двуокис. След това му хрумнало да го пусне през

вода и водата се газирала, от там нататък, както казват- всичко е история. Няма данни за финансовите измерения на успеха на Пристли, но лимонадата е хит дори днес, така че да допуснем, че е спечелил много (“Дедукция, драги ми Уотсън, дедукция.” както би казал един лондонски джентълмен). Ясно е, че новия бизнес на Пристли е бил иновативен, временен и печеливш. Естествено, имало е и голям риск. Човекът съхранявал газа в свински пикочни мехури, което естествено се отразявало на вкуса на напитките без значение колко плодов сироп сипвал. И така- лимонада, вишна или ягода- каквото и да си поръчаш получаваш... ами получаваш доста интересна на вкус напитка. Явно хората през 18ти век не са били особено придирчиви, иначе откривателят би рискувал публичен линч. (Като се замисля- отказвам се от лимонадата...). И така, равносметката за Джоузеф Пристли: откривател- да, предприемач- също.

Ето, първата част от доказателството на теоремата е налице- предприемачите са откриватели. Томас Едисън и Джоузеф Суон, Иполит Меж-Мурие и Джоузеф Пристли- всички те са изобретявали в името на печалбата, а ползата за обществото е оставала малко встрани. Има и една друга група хората са откриватели, но са и предприемачи. Основната разлика между двете групи е, че откривателите правят откритията си от любов към науката, а печалбата е нещо странично. За модернизма в испаноговорящите страни казват “Arte por el arte.” (“Изкуство заради изкуството”). Ако нагодя тази фраза към нашата теорема, ще звучи така: “Открития заради самите открития”. Да започнем втората част от нашето приключение и ще Ви стане напълно ясно...

Да вземем като начало Джон Уотсън- бащата на бихейвиоризма. По-известен е с връщането на така нареченото “testimonial advertisement”- свидетелства “от първа ръка” колко е гениален предлагания продукт, което се счита за голям принос към съвременната рекламна индустрия. Всъщност приложението на този похват се основава точно на бихейвиористичните идеи на Уотсън- ако рекламата те учи, че този продукт ще подобри живота ти, на драго сърце ще си го купиш. Джон Уотсън започва работа в рекламна агенция и само след 2 години става изпълнителен директор. Блестящ успех, безспорно, но човекът го е постигнал като се е занимавал с хобито си- наблюдение и изучаване на поведението на хората. След като вече е заел длъжността изпълнителен директор, ученият издава книга, която предизвиква доста полярни реакции в обществото- едни му се прекланят, а други го мислят за пълен глупак. Тази книга, колкото и да е странно, е за възпитанието на децата. Той твърди, че децата трябва да се третират с уважение и да се създаде силна емоционална връзка между дете и родител. Отгледана съм според тези принципи и с две ръце подкрепям идеите му, макар, че сигурно има хора, готови да спорят по темата. Уважаван или критикуван, Джон Уотсън е направил състояние занимавайки се с чиста наука. Макар да не отговаря на изискването за предприемач да се е занимавал ограничен период от време с определен бизнес, той е поел риска да изрази идеите си, противоречащи на тогавашното обществено мнение, прокарал е иновативни идеи в рекламата и

психологията и е спечелил от това. В крайна сметка Джон Уотсън е малко предприемач и много откривател.

Друг учен, който макар и забогатял продължил да се занимава с наука, е Уилям Пъркин. Запалин по химията още на 12 години, Пъркин се записва в Кралския научен колеж. През една великденска ваканция докато подготвя домашното си по химия (колко познато!)- да създаде хинин, нещо се объркало и домашното се превърнало в противна черна утайка. На младия изследовател му хрумнало да добави алкохол към утайката и резултатът бил красиви пурпурни кристали в невидан до тогава цвят, които на всичкото отгоре се оказали чудесно евтино багрило. Нарекър цвета “тирски пурпур”, изпратил мостра в една шотландска фабрика, откъдето му отговорили, че откритието му е сензационно, уговорил баща си да вложи пари във фабрика и скоро новият цвят станал хит. Всички го носели, а Уилям Пъркин станал неприлично богат пенсионер на 35 години. Повечето хора на негово място биха се отдали на спокоен “пенсионерски” живот, но не и този откривател. Той имал лична лаборатория в огромното си имение и до края на живота си открил още някои неща. Например червената боя. Малка подробност е, че германски химик го изпреварил с един ден, но Пъркин не се разправял за правата над откритието, просто се радвал, че е открил нещо ново. И така този откривател, макар предприемач, се оказва толкова отдаден на науката, че продължава да откривателства до края на живота си без да поиска финансова отплата.

И като говорим за откриватели няма как да пропуснем човека, за когото първо се сещаме като чуем “откривател”. Нека да се пренесем в Испания през 1492. Крал и кралица са Изабел Кастилска и Фернандо от Арагон. След две години преговори, по съвет на съветника си, кралицата прогонва досадния италианец, дошъл да иска финансиране за налудничавата си експедиция да търси морски път до Индия за да доставя подправки по-евтино и сигурно. След като бил изгонен, човекът отчаяно възседнал едно муле и си тръгнал от двореца Алкасар в Кордоба. Кралят обаче решително се намесил и кралицата се видяла принудена да изпрати кралски пратеник да върне моряка. Дали му три кораба- Санта Мария, Пинта и Ниня, обещали му да стане губернатор ако открие нова земя, както и много пари. След тези подсказки няма как да не се сетите, че досадният италианец е Христофор Колумб. Иновативната му идея да намери нов път до Индия, съчетана с висок риск и колосални печалби (макар да не ги е получил лично той) го превръща в най-мощния предприемач в историята. Ако е търсел само печалбата би спрял след първото пътуване- открил е земя, би могъл да си поиска парите и да стане губернатор на островите. Той обаче е реализирал цели 4 пътувания. Съсипан физически и психически от годините, прекарани в морето, но предизвикал революция, променила света завинаги, този човек е откривател в чистия смисъл на думата, и същевременно истински предприемач.

В края на краищата Джон Уотсън, Уилям Пъркин и Христофор Колумб са чудесен пример, че откривателите са и предприемачи. Имайки в предвид, че

предприемачите, са откриватели (вече доказано “математически”), спокойно мога да напиша последния ред доказателството на тази необичайна теорема. Предприемачите са откриватели и често откривателите са предприемачи.

Приключението ни завърши- разходихме се из Франция, Англия и Испания в различни епохи, но най-важното е поуката- поражението е временно, става постоянно само ако се предадеш. И така, скъпи предприемачи-откриватели, усмихнете се и набележете следващата си цел, та нали и най-дългото пътуване започва с една-единствена крачка!

Елена Михайлова