

## 28. PRZEDSIĘBIORCA NA RYNKU A NIEPEWNOŚĆ



Z tego rozdziału dowiesz się:

- czym różni się niepewność od ryzyka,
- jaka jest rola przedsiębiorcy na rynku,
- co jest źródłem zysków i strat przedsiębiorców,
- co upadłość ma wspólnego z przedsiębiorczością.

Najważniejsze pojęcia:  
przedsiębiorca, niepewność, upadłość

### *Ryzyko a niepewność*

Opisane w poprzednim rozdziale ryzyko dotyczy zdarzeń, których prawdopodobieństwo można wyliczyć. Najbardziej wymowne przykłady ryzyka to gry losowe i ubezpieczenia. Czy jednak przedsiębiorca jest ryzykantem? Nie do końca.

Działalność **przedsiębiorcy** nie polega bowiem na przeprowadzaniu wyliczeń prawdopodobieństwa. Przedsiębiorca nie zgaduje, ile oczek wypadnie na kostce ani ile reszek wypadnie przy określonej liczbie rzutów monetą. Przedsiębiorca próbuje przewidywać przyszłe zdarzenia, które nie dają się łatwo ująć w rachunki prawdopodobieństwa. Z czego to wynika?

Aby to zrozumieć, wróćmy na chwilę do omówionego w poprzednim rozdziale pojęcia ryzyka. O ryzyku mówimy w odniesieniu do zdarzeń, które są do siebie podobne i powtarzalne (jak rzuty kostką albo monetą). Dlatego też zestawiamy je w jedną wspólną kategorię (np. rzutów monetą). Podobnie postępują firmy ubezpieczeniowe, chociaż tu zadanie nie jest już takie proste. Firma ubezpieczeniowa zestawia samochody czy kierowców w kategorii i na podstawie statystyk drogowych za poprzednie lata stara się wyliczyć prawdopodobieństwo wystąpienia stłuczek i wypadków (a następnie ustalić wysokość składek wystarczających do wypłaty odszkodowań).

Czy przedsiębiorcy czynią tak samo? Mogą tak postępować, jednak istotą ich działalności jest radzenie sobie nie z ryzykiem, lecz z niepewnością. **Niepewność** tym się różni od ryzyka, że dotyczy zdarzeń, które są niepowtarzalne i których w związku z tym nie da się łatwo zestawić

w kategorii. Najważniejszym zadaniem przedsiębiorcy jest przewidywanie popytu konsumentów – tego, jaki produkt zdecydują się kupić. Zauważmy, że firmy ubezpieczeniowe i kasyna stają przed podobnym problemem: nie wystarczy, że poprawnie oszacują prawdopodobieństwo zdarzeń, ale muszą jeszcze swoje produkty sprzedać klientom. Tego rodzaju problemy trudno ująć w ścisłe zależności statystyczne (zob. diagram 9).

### *Rola przedsiębiorcy w warunkach niepewności*

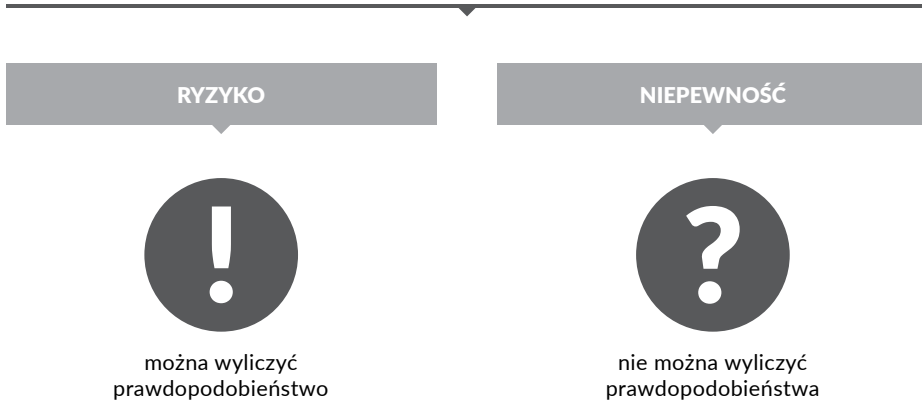
Ewolucję gospodarczą pobudza proces ciągłych zmian. Rzuty kostką czy monetą są takie same – są powtarzalne, dlatego łatwo jest wyliczać prawdopodobieństwo różnych wyników. Sprzedaż produktów i usług na rynku może być do siebie podobna, a jednak z dnia na dzień się zmienia. Produkty są udoskonalane, pojawiają się nowe rozwiązania i możliwości, a do tego zmienia się zakres konkurencji na rynku. Jednego dnia przedsiębiorca osiąga sukces, ale innego dnia może nastąpić zmiana preferencji konsumentów albo pojawić się nowy konkurent na rynku, który niższymi cenami (i wyższą jakością) przeciągnie klientów na swoją stronę.

Oczywiście, w życiu gospodarczym też może wystąpić rutyna i powtarzalność. Na przykład mały sklep spożywczy przy szkole średniej może stosować w swoich prognozach statystyki: sprawdzać, kiedy zaczyna się rok szkolny, ilu uczniów zostanie przyjętych do szkoły, jak często mają przerwy, i na podstawie tych danych obliczać, jakie jest prawdopodobieństwo, że dany uczeń skorzysta z usług sklepu. Tego nie można wykluczyć. Mimo to w działalności sklepu występuje niemały zakres niepewności: może się zdarzyć, że uczniom nie będą odpowiadały sprzedawane produkty albo zmienią się ich preferencje; mogą pojawić się nowi sprzedawcy albo nawet nowe kanały sprzedaży (np. przez Internet).

Główną rolą przedsiębiorcy jest umiejętne przewidywanie przyszłości – trafne odgadywanie preferencji konsumentów. Przedsiębiorca, który potrafi tego dokonać, przyciąga do siebie konsumentów i uzyskuje przychody. Kiedy przychody są wyższe od kosztów, wówczas osiąga zysk.

W pierwszej części książki była mowa o współzależności kosztów produkcji i cen dóbr konsumpcyjnych. Umiejętnie działający przedsiębiorca to ten, który potrafi dostrzec czynniki produkcji, za które zapłaci relatywnie mniej, a następnie zdoła je przetworzyć w coś bardziej wartościowego. Przedsiębiorca ponosi koszty, by odciągnąć czynniki produkcji od alternatywnych zastosowań. Cukiernik, by zwiększyć produkcję pączków,

Diagram 9. Ryzyko a niepewność



Źródło: opracowanie własne.

musi odciągnąć czynniki produkcji (takie jak mąka) od piekarzy. Aby jego decyzja była uzasadniona, poniesione koszty muszą być jednak niższe od przychodów – musi osiągnąć zysk. Zysk przedsiębiorcy świadczy o skutecznym opanowaniu problemu niepewności: o trafnym przewidywaniu preferencji i decyzji konsumentów o zakupie produktów.

Może się jednak zdarzyć, że przedsiębiorca poniesie stratę ze swojej działalności. Oznacza to, że przepłacił za czynniki produkcji, które wykorzystuje – zapłacił za nie zbyt wysoką cenę i wytwarza produkt, którego konsumenci nie chcą kupować w ilościach dających mu zysk. Strata pokazuje, że przedsiębiorca marnuje zasoby. Wróćmy do przykładu z mąką: jeśli cukiernik wytwarza pączki, które kupuje zbyt mała liczba osób, to strata informuje go, że mąka, której użył do pączków, mogła być z powodzeniem wykorzystana do pieczenia chleba, jak się okazało, produktu bardziej pożądanego przez konsumentów. Strata jest dla przedsiębiorcy sygnałem wskazującym, że gdzieś popełnił błąd – przegrał w starciu z niepewnością. Co więcej, jeśli przedsiębiorca dalej będzie popełniał błędy, to w pewnym momencie będzie musiał zamknąć działalność, gdyż nie może ponosić ciągłych strat.

### *Pozytywna funkcja upadłości*

Niepewność dominuje w działalności przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa nieustannie zmieniają charakter, a jednocześnie prześcigają się w tym, by używać najnowszych i ekonomicznie osiągalnych rozwiązań technicznych. Jedni dobrze trafiają ze swoimi rozwiązaniami, inni źle. Straty wymuszają

zmianę charakteru działalności przedsiębiorstwa. W przeciwnym razie doszłoby do jego **upadłości** i zamknięcia działalności. Jednak upadłość niesie ze sobą również pozytywne skutki, ponieważ oznacza zaprzestanie działalności niepożądaną przez konsumentów – umożliwia ekonomiczną ewolucję, dostosowanie się do nowych preferencji klientów. Szczególnie jest to widoczne w wygaszaniu działalności z przyczyn technologicznych.



#### *Czy wiesz, że...?*

**Na zmieniającym się rynku żadne, nawet największe przedsiębiorstwo nie może być pewne swego losu. Kodak był niegdyś światowym gigantem w produkcji tradycyjnych filmów fotograficznych i aparatów. Gdy na przełomie XX i XXI wieku swoją dominację rozpoczęły aparaty cyfrowe, Kodak wciąż był przekonany, że stosowany przez niego model biznesowy się utrzyma. Na rynku dokonała się jednak rewolucja, a odbiorcy bez najmniejszych sentymentów pożegnali się z tradycyjnymi aparatami, przeszli na cyfrowy tryb robienia zdjęć i oglądania ich bez wywoływania. Z powodu błędów inwestycyjnych Kodak w 2012 roku znalazł się na krawędzi upadłości.**

Jednym z dobrych przykładów globalnych przemian jest rosnący rynek elektronicznej sprzedaży książek (zarówno e-booków, jak i książek papierowych zamawianych przez Internet). Prowadzi to do zamykania księgarni na całym świecie, a także radykalnie zmienia rynek wydawców, bo autorowi o wiele łatwiej jest stworzyć książkę elektroniczną. Koszty takiej publikacji są istotnie niższe. Poza tym autor może zachować dla siebie większe wynagrodzenie i jednocześnie sprzedawać swój produkt na całym świecie.



#### *Pytania i zadania*

1. Wyjaśnij, co odróżnia ryzyko od niepewności.
2. Jaki związek z niepewnością ma przedsiębiorca?
3. Co jest źródłem zysków i strat oraz jakie mają one znaczenie ekonomiczne?
4. Podaj przykłady wielkich zmian z historii gospodarczej, które istotnie wpłynęły na sposób prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa.