

Укрупнение бизнеса: опасна ли тенденция?



София Пардасанян,
ведущий аналитик ГК «Интарис»

«Когда одноклеточных организмов стало великое множество и условия игры немного усложнились, клетки стали объединяться в многоклеточные организмы.»

По преданию, вначале было слово. По альтернативной версии – первой была клетка. Простейшая, одна единственная клетка. Когда подобных одноклеточных организмов стало великое множество и условия игры немного усложнились, клетки стали объединяться в многоклеточные организмы. Со временем, чтобы выжить, организмам приходилось все быстрее и быстрее развиваться, попутно все более усложняясь. В такого рода укрупнении ни один критик не сможет рассмотреть негативную или опасную тенденцию. Как не придет никому в голову опасаться взросления ребенка или с подозрением отнестись к темпам роста дерева.

Что такое укрупнение бизнеса как не признак его закономерного успешного развития? Действительно ли успешное стремление реализовать свой предпринимательский потенциал можно считать источником угрозы для общественного спокойствия?

Здесь хотелось бы вспомнить об одной детали. Бизнес в России не мог появиться раньше окончательной капитуляции коммунизма, социализма и прочих атрибутов СССР, что произошло совсем недавно – в 1991 году.

Специфические условия переходного периода породили ставшие притчей во языцех мифы о криминале и коррупции, с которыми первым делом сталкивался каждый новоиспеченный предприниматель. Как известно, в каждом мифе есть доля мифа.

По этой причине успех в бизнесе стал ассоциироваться не с разработкой качественных товаров или оказанием квалифицированных услуг, а с умением договариваться различными инстанциями и структурами. Этот миф стал тиражироваться средствами массовой информации,

а примеры, которые придавались огласке, его лишь подтверждали. Таким образом, укрупнение бизнеса стало символом удачного подкупа, стремления к быстрой наживе и сомнительной сделки с совестью. Кроме того, монополистам традиционно приписывают стремление к снижению качества продукции и повышению цен.

Но вернемся к ребенку, дереву и закономерному, успешному развитию. Решению основать свое дело предшествует идея о новом качественном товаре или услуге. Если предложение действительно выгодно для потребителя, он им воспользуется не единожды, будет рекомендовать своим друзьям и знакомым. Это, в свою очередь, будет способствовать увеличению прибыли бизнесмена.

Часть этой прибыли он будет инвестировать в расширение производства, задумается о наращивании производственных мощностей, о новых каналах сбыта, о новых продуктах и услугах. Постепенно конкуренты, у которых с качеством дела обстоят несколько хуже, будут уходить с рынка. Не потому, что очередная проверка управления по борьбе с экономическими преступлениями выявила факты нарушения закона и грозит ликвидировать предприятие. А по той единственно возможной в условиях добросовестной конкуренции причине, что предложение конкурента оказалось менее качественным, клиенты отказываются покупать товар, прибыль уменьшается и поддерживать далее такой бизнес просто экономически нецелесообразно.

Очередное подтверждение законов эволюции: выживает сильнейший. Это закономерный процесс. Т. е. сама по себе монополизация не несет в себе негативного оттенка, наоборот, она означает успех лучших.

Более того, при укрупнении бизнеса начинает проявляться эффект масштаба, за счет которого снижается уровень издержек. В условиях конкурентного рынка это практически всегда приводит к снижению цен. Вместе с тем, дальнейшее укрупнение компаний до уровня монополий несет в себе известные проблемы, с которыми возможно бороться лишь законодательным путем. ■