Конгломератная диверсификация.

Конгломератная стратегия реализуется, когда компания покупает предприятие, а оно выпускает продукты, которые не пользуются популярностью. Степень риска тут большая, ведь ей придется работать в той сфере, которую она для себя еще не освоила. У сотрудников может не оказаться необходимых навыков для того, чтобы правильно развивать новое предприятие, и это может привести к краху.

Это может происходить в форме преимуществ в налогообложении, большей возможности в обучении или лучшем использовании финансовых ресурсов.

Данная стратегия в целом рассматривается как имеющая высокий уровень риска, так как компания может иметь очень мало опыта работы в новой технологии или на новых рынках и не иметь управленческих навыков, необходимых для эффективного руководства новым предприятием

Преимущества и недостатки

Данный вид диверсификации имеет как положительные стороны, так и негативные. К положительным можно отнести следующее:

* Помогает выйти из сферы, которая перестала приносить прибыль.
* Позволяет увеличивать прибыль фирмы за счет освоения новых выгодных рынков.
* Снижает зависимость от конкретного товара или определенного рынка.
* Эффект синергии.
* Повышает кредитоспособность фирмы.

Но, несмотря на сильные стороны такой стратегии, конечно же, здесь имеются и недочеты:

* Новый вид деятельности может потребовать умений, которых у сотрудников нет.
* Подходит только для нечувствительных к ценовым перепадам компаний.
* Малое внимание к поведенческим аспектам.
* Отдача появляется через длительный промежуток времени.
* Трудность поиска подходящего предприятия для покупки.

Конгломератная диверсификация заключается в том, что предприятие расширяется благодаря новому производству, которое не связано с прежними товарами. Если сравнивать с другими стратегиями, эта является одной из наиболее трудных. Успех ее напрямую зависит от таких факторов:

* Уровень компетентности в данной сфере работников фирмы.
* Фактор сезонности выбранного направления.
* Наличие денег для реализации стратегии.
* Успех проведения [рекламы](https://zhazhda.biz/base/reklama-dlya-privlecheniya-klientov).

Самый яркий и известный пример: американская компания General Electric продала почти все свои подразделения, чтобы сосредоточится на нескольких видах деятельности. Это принесло ей успех, стремительное развитие и увеличение капиталов.

И в заключение

Конгломератную стратегию еще называют интегративной. Она применяется не так часто, потому что достаточно рискованна. Но зато при ее успешной реализации компания выходит на совершенно новый уровень развития и тем самым завоевывает другие рынки, которые раньше для нее были закрыты.