МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Казанский государственный аграрный университет»

Институт экономики

Кафедра организации сельскохозяйственного производства

Доклад на тему: Вертикальная интеграция

Выполнил: студент группы Б371-04

Фатихова А.Ф.

Шифр Э1702К

Проверил: доцент кафедры

организации СХП : Асадуллин Н.М.

Казань,2020

Вертикальная интеграция: понятие и виды

В зависимости от того, каким видом производства занимаются компании, их объединения можно разделить на три вида: вертикальные, горизонтальные и конгломераты. Рассмотрим подробнее вертикальные объединения.

Вертикальная интеграция обычно состоит в приобретении организации, которая снабжает предприятие сырьем или является покупателем его продукции (услуг)

Вертикальная интеграция - процесс слияния стадий производства, который способствует снижению трансакционных издержек

Вертикальная интеграция — это способ координировать разные составляющие отраслевой цепи в условиях, при которых не выгодна двусторонняя торговля. Так же вертикальную интеграцию называют – вертикальной централизацией.

Вертикальная централизация объединяет предприятия, относящиеся ко всем секторам производства. Предприятия первичного сектора заняты производством сырья, которое перерабатывается и превращается в готовый продукт на предприятиях вторичного сектора. Услуги предприятий третичного сектора, входящих в трест, обеспечивают бесперебойное производство и сбыт товаров.

Вертикальная интеграция может идти в двух направлениях: интеграция вниз и интеграция вверх интеграция вниз - фирма приобретает в собственность и контролирует производство собственных ресурсов (например, восходящий экспансия компании Henry Ford от сборки автомобилей к производству своих собственных компонентов автомобилей и далее назад, к производству основных материалов, включая сталь и каучук)

интеграция вверх – фирма приобретает собственность своих же покупателей и контролирует их (например, Coca-Cola, приобретающая местные компании, занимающиеся розливом продукции в бутылки)

Вертикальная интеграция так же может быть полной и частичной

полная интеграция – между двумя производственными стадиями существует полная интеграция в том случае, когда вся продукция, произведенная на первой стадии, поступает на вторую стадию без продаж или закупок при участии третьих сторон. Так, например, до создания персонального компьютера IBM все микропроцессоры производились на собственных заводах компании по изготовлению полупроводников и ни один полупроводник не поступал сторонним покупателям.

частичная интеграция существует в тех случаях, когда стадии производства не обладают внутренней самодостаточностью. Так, компания Philips для производства телевизионных приемников получает электронно-лучевые трубки и от внутренних, и от внешних поставщиков. Точно так же основную долю произведенных электронно-лучевых трубок компания Philips продает другим производителям телевизоров. Частичная интеграция характерна для нефтяных и газовых гигантов.

Типы вертикальной интеграции в зависимости от трансакционных издержек

Выделяют четыре типа вертикальной интеграции в зависимости от трансакционных издержек.Первый тип связан собственно с экономией на трансакционных издержках, сопряженных с заключением контрактов. С одной стороны, предусмотреть в контракте все условия действий экономических агентов практически невозможно. С другой стороны, когда условия контракта уже разработаны и закреплены, агенты втягиваются в двусторонний обмен и расхождение интересов может привести к индивидуально-конфликтному поведению и увеличению дополнительных издержек. Вертикальная интеграция в этом случае обладает большей адаптивностью для совместного функционирования, ведет к уменьшению издержек, сглаживает конфликты, возникающие на различных стадиях цикла с помощью механизмов внутреннего управления. Следовательно, вертикальная интеграция приводит к гармонизации отношений и интересов и позволяет использовать эффективный процесс принятия решений. Второй тип вертикальной интеграции связан с неопределенностью, возникающей на любой стадии производственного цикла. Контракт между поставщиком промежуточной и производителем конечной продукции оказывается неполным ввиду невозможности предусмотреть все состояния будущего. Отсутствие вертикальной интеграции в таких случаях ставит под сомнение инвестиционные программы поставщика промежуточной продукции. Следовательно, трансакционные издержки положительно зависят от неопределенности.

Третий тип вертикальной интеграции для снижения трансакционных издержек актуален в случае, когда фирма использует высокоспецифичные активы. Такие активы являются результатом специализированных инвестиций, поскольку они не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в производственном потенциале.)

Четвертый тип вертикальной интеграции возможен в случае существования асимметричной информации о качестве поставляемого оборудования и промежуточной продукции. Возможность экономии на информационном обмене существенно возрастает при вертикальной интеграции. При этом имеют в виду, как правило, повышение действенности информации, экономию на сборе информации и конвергенцию ожиданий.

Стратегические преимущества вертикальной интеграции

Существенной причиной для инвестирования средств компании в вертикальную интеграцию является усиление ее конкурентной позиции. Если вертикальная интеграция не приводит к значительному снижению издержек компании или получению дополнительного конкурентного преимущества, она не является стратегически оправданной и нет смысла вкладывать в нее средства. Интеграция в направлении поставщиков дает существенные преимущества, когда они имеют значительные прибыли (хорошее значение показателя предельной доходности, т. е. отношение прибыли к объему реализации), когда поставляемые компоненты занимают основную часть в себестоимости конечного продукта и когда необходимые технологические навыки легко освоить.

Вертикальная интеграция "назад" создает конкурентное преимущество, основанное на дифференциации, когда компания начинает выполнять те действия, которые ранее были ей не свойственны, предлагая лучшее качество конечного продукта/услуги, улучшая уровень обслуживания клиентов или совершенствуя характеристики готовой продукции

Интеграция в большее количество звеньев цепочки ценностей может дать компании возможность проведения дифференциации за счет создания или усиления уже имеющихся навыков, лучшего выполнения основных операций или освоения стратегически важных технологий, а также добавления товару характеристик, которые усиливают его значимость для покупателя.

интеграция "вперед" в деятельность по распределению товаров и проведение прямых продаж конечному пользователю может дать снижение издержек и установление более низких цен для покупателя за счет устранения дорогостоящей традиционной сети распределения.

Для производителей сырья интеграция в производство может способствовать большей дифференциации продукции и помочь избежать ценовой конкуренции с другими производителями сырья

Стратегические недостатки вертикальной интеграции

Вертикальная интеграция, однако, имеет некоторые существенные недостатки. Во-первых, она увеличивает капиталовложения в отрасль, где уже работает компания, повышая тем самым риск (а что, если отрасль не будет развиваться?), вместо направления финансовых ресурсов в другие, может быть, более доходные сферы.

Полностью интегрированные фирмы имеют тенденцию медленнее адаптироваться к новым технологиям, чем частично интегрированные или вообще неинтегрированные фирмы, так как изменение технологий для них связано со значительными затратами

Во-вторых, интеграция "вперед" или "назад" ограничивает фирму в отношении свободы выбора поставщиков (позднее может оказаться, что получать сырье извне дешевле) и потенциально результаты по обслуживанию получателей могут быть ниже

В-третьих, вертикальная интеграция приводит к проблемам, связанным с балансировкой мощностей на каждом этапе в цепочке ценностей. Наиболее эффективный объем производства в каждом звене цепочки ценностей может не соответствовать потребностям связанного с ним звена. Полное соответствие в цепочке ценностей, как правило, является исключением. В-четвертых, интеграция "вперед" или "назад" требует различных навыков и деловых способностей. Производство, оптовая и розничная торговля - разные сферы бизнеса с различными ключевыми факторами успеха даже в случае, когда товары одни и те же.

В-пятых, вертикальная интеграция с производителями частей и компонентов изделий может сократить производственную гибкость компании, увеличить время, требуемое для разработки новых моделей и внедрения их на рынок

Большой недостаток вертикальной интеграции состоит в том, что она замыкает фирму внутри отрасли. Хотя действия компании охватывают большинство этапов отраслевой цепочки ценностей и создают конкурентное преимущество, к такому стратегическому движению следует подходить с осторожностью. Таким образом, у стратегии вертикальной интеграции могут быть как сильные, так и слабые стороны.