

и помол муки и т.д.). Выпуск транспорта (автомобилей, тракторов, поездов, самолетов и т.д.) включает раннюю стадию производства (производство сырья для стали для кузовов (агрегатов) транспортных средств, изготовления сидений, дисков, шин, стекла и т.д.). Отметим, что все зависит от стратегии предприятия, и вышеупомянутые отрасли деятельности могут участвовать и в горизонтальной и в вертикальной интеграции. Так, вертикальная интеграция может использоваться и при объединении и/или изготовлении продукции, находящейся в пределах одной стадии производственного цикла, а это может быть и процесс горизонтальной интеграции.

Экономистами интеграция в основном рассматривается следующим образом: прямая, обратная, узкая, полная, вертикальная, горизонтальная и латеральная интеграция.

Поэтому считаем необходимым раскрыть суть и сущность различных стратегий интеграционных процессов в современных условиях глобализации национальных экономик.

Горизонтальная интеграция – это стремление организаций к слиянию, поглощению компании – конкурентов производящих одну и ту же продукцию, усиление контроля организации на рынке.

Латеральная интеграция – представляет собой процесс расширения ассортиментной линий, продаваемый в результате объединения с другими фирмами, которые производят совершенно иной, дополнительный материальный товар [11].

Вертикальная интеграция – это прежде всего объединение (слияние) в рамках одной организации цепочки иерархии производственного процесса, способствующей как снижению транзакционных затрат, так и сокращению временного периода производства продукции.

Следует отметить, что помимо вышеупомянутых классификации интеграции различают интеграцию по степени участия в производственном цикле, как отраслевом, так и в сферах деятельности: полная – от производства сырья, полуфабрикатов до конечного потребителя; частичная – определенные стадии технологического процесса, как правило, основные этапы производства сосредотачиваются в руках организации (интегрированного предприятия), пример; распределительная сеть розничной торговли не принадлежит предприятию; широкая интеграция – связана с развитостью всего производственного цикла, однако производственные издержки предприятие несет постоянно независимо от спроса на продукцию; узкая интеграция – специализация

деятельности, не включающая, допустим, маркетинговые и логистические компании, т.е. услуги оказывает не штат сотрудников, а выстроенные в ряд компании, занимающиеся данным видом деятельности.

Отдельно рассматривают интеграцию в зависимости от поставленных целей: полная (управленческие решения принимает компания-приобретатель), умеренная (контроль компании приобретателя остается лишь за отдельно взятые функции) и минимальная (компания-приобретатель стремится сэкономить на отдельных функциях). Что касается полной интеграции, то здесь все понятно, а вот касательно умеренной и минимальной можно привести примеры холдинговых компаний, покупку крупным промышленным предприятием маркетинговой организации, рекламной компании [3].

Отметим, что каждый из видов интеграционного процесса имеет свою сильную и слабую сторону экзогенных и эндогенных факторов, влияющих на организацию, холдинг, концерн, картель, государство и регион в целом.

Подведем итог. Интеграционный процесс призван: во-первых, повышать эффективность использования ресурсов; снижать издержки за счет устранения дублирующих функций, эффекта масштаба и использования техники и технологии компаний-реципиентов, все вышесказанное, как следствие, приводит к уменьшению конкуренции; форсирование производственного кругооборота, за счет внутреннего потенциала объединенных предприятий; сокращение степени влияния экзогенной среды; и т.д. Однако существует и «обратная сторона медали», а именно: снижение уровня диверсификации производственной линии; длительный период интеграционных процессов; проблемы с традициями в укладе персонала, связанные с технологическим процессом; длительная адаптивность к изменяющейся внешней среде. Также отметим, что крупные интегрированные предприятия могут создавать серьезные барьеры для входа на рынок и монопольную власть фирм-продавцов. Во-вторых, процессы интеграции организаций (предприятий), региональные интеграции раскрыли новый этап развития интернационализации государств – глобализация экономик, ядром которого является развитие кластеров в различных отраслях и сферах деятельности во взаимосвязи государственного и частного сотрудничества.

Считаем необходимым дополнить подведенный итог первой части теоретическим примером, в части результативного эффекта от интеграции на макроуровне.