**Методическая разработка «Интеграционные процессы в торговле»**

Под интеграцией понимается объединение самостоятельных предприятий, углубление их взаимодействия и развития связей между ними. Интеграция возможна как на уровне национальных хозяйств, так и на уровне предприятий, фирм, компаний и корпораций. Она проявляется в расширении и углублении производственно - технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, а также в создании друг другу благоприятных условий экономической деятельности.

 Термин «интеграция» (от лат. integrace) означает некую целостность, структуру, совершенствование. Понятие «интеграция», как и сам процесс интеграции, появилось в 20-х годах ХХ века.

 Объектом интеграции является сам интеграционный процесс; он не может существовать без субъектов интеграции (участников интеграционного процесса). Субъектами интеграции являются участники интеграционного процесса, а именно:

отдельные хозяйствующие субъекты (организации, предприятия, холдинги). Это низший уровень субъектов интеграции;

уровень руководства государства (высший уровень);

интеграционные посредники – международные и внутригосударственные структуры и политические институты.

 Эффективность интеграции определяется как степень соответствия результатов, проведённых интеграционных проектов их плановым показателям.

 В рамках процесса интеграции устанавливаются такие взаимоотношения между предприятиями, которые обеспечивают долгосрочное сближение их генеральных целей. Стремление предприятий к взаимодействию в форме интеграции обусловлено преимуществами, которыми она обладает: снижение уровня неопределенности в снабжении и сбыте, ограничение конкуренции, облегчение диффузии новшеств, снижение издержек.

 Интеграция является эффективным средством повышения конкурентоспособности, но интеграционные преобразования во многом зависят от внешних факторов функционирования организации и специфики отрасли.

 Специфика торговли как отрасли общественного хозяйства состоит в организации рынка потребительских товаров, на котором продажа товаров населению становится предметом хозяйственной деятельности специальных торговых предприятий, решающих не только экономические, но и социальные задачи.

Виды интеграционных процессов и формы интеграции.

 Виды экономической интеграции существенно различаются характером интеграционных процессов. Главные из них осуществляются на основе «приобретения» и «слияния».

 Первый вид интеграционных процессов – приобретение – представляет собой процесс получения прав корпоративного контроля в одностороннем порядке в рамках существующих организационных форм и законодательных норм. В качестве присоединения рассматривается процесс реорганизации юридического лица. В этом случае одно из объединяющихся предприятий выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование.

 Вторым видом интеграционных процессов является слияние – процесс объединения двух или более хозяйствующих субъектов (предприятий), в результате которого образуется новая экономическая единица (новое юридическое лицо). Оно выражается в слиянии форм и активов. Процесс слияния активов осуществляется на базе вновь организованного предприятия с передачей собственниками предприятий-участников в качестве вклада в уставный капитал прав контроля над своими предприятиями и сохранением деятельности и организационно-правовой формы последних. В процессе слияния форм происходит это переименование укрупненной организации.

 Понятие вертикальной интеграции.

Под вертикальной интеграцией понимается укрепление связей между смежными звеньями технологической и распределительно-сбытовой цепочек (или между звеньями цепочек добавленной стоимости) на базе установления интеграционных связей с предприятием-поставщиком (интеграция вниз) или предприятием - потребителем (интеграция вверх) продукции (услуг) данного предприятия. К вертикальной относится также интеграция производства и сети сбытовых предприятий (точек).

Вертикальная интеграция является одной из сложных форм, она преследует различные хозяйственные цели и ведет к весьма разнообразным последствиям и результатам деятельности как положительного, так и отрицательного характера.

 К методам вертикальной интеграции относятся:

- консолидация - включение интегрируемой фирмы в основную в качестве подразделения либо в качестве дочернего предприятия (филиала). Консолидированной в этой связи называется компания, осуществляющая самостоятельное производство более 50% выпуска продукции;

- группировка - создание группы из интегрируемых предприятий и основной компании, связанной либо взаимными отношениями собственности (обмен акциями), либо взаимными управленческими связями (включение в состав совета директоров одного предприятия представителей другого), либо предоставлением различных услуг (разработка технологии, социально-бытовое обеспечение, информационно-рекламное обслуживание и т.д.);

- франчайзинг - предоставление интегрируемой компании права пользования торговой маркой, ноу-хау, материально-техническими ресурсами, принадлежащими интегратору;

- целевая пролонгация - достижение интеграции за счет целенаправленного сознательного продления срока договоров о поставке (даже в ущерб рыночной конъюнктуре) с целью формирования долговременных устойчивых интеграционных связей.

 Виды интеграции

Горизонтальная интеграция – это интеграция предприятий, находящихся на одинаковых этапах производства, на одном звене торговой цепи, работающих и конкурирующих на одном сегменте рынка, в одной отрасли и специализирующихся на производстве однотипной или сходной продукции или предоставлении. Горизонтальная интеграция связанна с увеличением удельного веса данного предприятия в масштабах отрасли. Она позволяет минимизировать упущенную выгоду, а иногда свидетельствует о монопольных устремлениях ее участников. Одной из форм горизонтальной интеграции может стать формирование финансово-промышленных групп (ФПГ).

 · Вертикальная интеграция – это процесс включения в структуру компании фирм, которые связаны с ней единой технологической цепочкой, либо слияние стадий производства единой технологической цепи и установление контроля одной компании над ними. В последнее время в мире распространился такой способ трансформации бизнеса, как слияние. Его также можно рассматривать как предельный случай интеграции.

Диагональная интеграция – установление интеграционных связей с таким предприятием, которое не является смежным или однородным для данного, но включено в технологическую цепочку, содержащую однородные или (потенциально) смежные предприятия. Иными словами – это объединение с предприятием, находящимся на другом уровне вертикального производственного цикла и выпускающим параллельные виды продукции; опирающаяся на сознательное вложение капитала в целый ряд функционально не связанных между собой отраслей и производств. Цель диагональной интеграции – воздействие на интересующее предприятие косвенным образом, через завязанные с ним предприятия.

 Комбинированная интеграция, осуществляемая одновременно вдоль технологической цепочки и по параллельным видам продукции. Комбинированная интеграция позволяет достигнуть некоторого компромисса между требованиями минимизации упущенной выгоды и минимизации издержек, в том числе трансакционных.

Арьергардная интеграция. Многие промышленные предприятия стали осуществлять данный вид интеграции с целью создания собственной системы энерго- и теплообеспечения. Это позволяет избежать трансакционных издержек, порождаемых сложностью поиска приемлемых компромиссов с естественными монополиями, а также снизить прямые производственные издержки за счет получения более дешевой электроэнергии и тепла с собственных энергетических установок.

 Заключение.

 Интегрированные компании становятся лидерами в объемах продаж, удельных издержках, качестве и сервисе. При этом появляется возможность:

разделения общих издержек;

совместной работы с крупными клиентами;

полного удовлетворения их потребностей;

проведения комплектных поставок;

маневра ресурсами.

 Формирование управленческой команды из первоклассных профессионалов под силу только интегрированному предприятию.

 Компании, прошедшие интеграцию на любом рынке получают ряд конкурентных преимуществ. Интеграция позволяет компании получать клиентов других компаний, входящих в объединения.

 В настоящее время интеграция в торговле проявляется в глобализации торговли. Материальные, трудовые и финансовые ресурсы сосредоточены на крупных предприятиях и в объединениях отрасли. При этом крупный торговый капитал оказывает заметное влияние на производителей товаров, конкурентов, формирование спроса потребителей, уровень цен на товары и услуги, ограничивает свободную конкуренцию на рынке.