**الاستراتيجية على مستوى الشركة:** هي الاستراتيجية التي يتم من خلالها تحديد الأنشطة التي ستعمل بها الشركة وتحديد أفضل الوسائل للتوسع في تلك الأنشطة من أجل تعظيم العائد على الأرباح في الأجل الطويل.

**الاستراتيجيات على مستوى الشركة:**

1. التكامل الأفقي
2. التكامل الرأسي
3. الاعتماد على الموردين الخارجيين

**التكامل الأفقي:** القيام بشراء الشركات المنافسة العاملة في نفس الصناعة سعياً وراء الحصول على المزايا التنافسية التي قد تتحقق نتيجة لكبر الحجم أو مدى تغطية السوق.

**أدوات (وسائل) التكامل الأفقي:**

1. الاستحواذ: يتحقق عندما تستخدم الشركة مواردها الرأسمالية مثل الأسهم والسندات والنقدية في شراء الشركات الأخرى
2. الاندماج: عبارة عن اتفاق بين شركتين أو أكثر لتجميع أنشطتها وتكوين شخصية اعتبارية أو شركة جديدة.

**أمثلة على التكامل الأفقي**

* اندماج شركتا كرايسلر ومرسيدس بنز في صناعة السيارات.
* استحواذ شركة فايزر على شركة وارنر لمبرت في صناعة الأدوية
* اندمج بنك سيتي كورب مع شركة ترافلر وكونا معاً سيتي جروب في صناعة الخدمات المالية.

**مزايا التكامل الأفقي**

1. تخفيض التكاليف
2. زيادة قيمة المنتجات عن طريق التنويع
3. إدارة المنافسة الموجودة في الصناعة
4. زيادة قدرة الشركة على فرض شروطها على كل من الموردين والعملاء

**عيوب التكامل الأفقي**

* مشاكل مرتبطة بدمج الثقافات المتعددة للشركات المندمجة.
* زيادة معدلات ترك الخدمة بين المديرين في الشركة التي تم الاستحواذ عليها.
* ميل المديرين إلى تضخيم المزايا التي سيحصلون عليها من الاندماج أو الاستحواذ.
* وضع الشركة في مواجهة مع السلطات الحكومية الخاصة بمقاومة الاحتكار.

**التكامل الرأسي :** أن تقوم الشركة بأنشطة مورديها أو موزعيها أو بهما معاً.

**مزايا التكامل الرأسي:**

1. وضع عراقيل تعوق الدخول إلى الصناعة
2. يسهل الاستثمار في الأصول المتخصصة
3. حماية جودة المنتجات
4. يسهل عملية وضع جداول الانتاج أو العمل

**عيوب التكامل الرأسي**

1. مساوئ مرتبطة بالتكلفة
2. مساوئ مرتبطة بالتغير السريع في التقنية
3. مساوئ مرتبطة بعدم القدرة على التنبؤ بالتغير في الطلب

**بدائل للتكامل الرأسي**

1. العلاقات التعاونية
2. العقود قصيرة الأجل والمناقصات التنافسية
3. التحالفات الاستراتيجية والتعاقدات طويلة الأجل

**الاعتماد على الموردين الخارجيين:** عزل بعض أنشطة خلق القيم المطلوبة للشركة إسنادها إلى موردين خارجيين متخصصين في أداء هذه الأنشطة.

**مزاياها:**

1. تخفيض التكاليف
2. تمييز الأنشطة
3. التركيز

**عيوبها:**

1. سيطرة المورد
2. الخوف من فقد السيطرة على المعلومات المهمة