



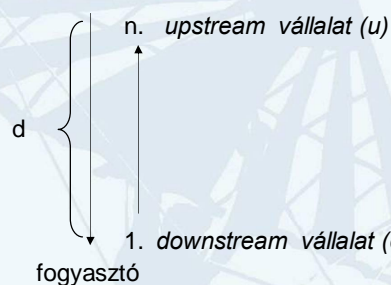
12-13. előadás Vertikális és konglomerátum típusú fúziók

Kovács Norbert
SZE GT



Kiegészítő kapcsolat kiaknázása

- Vertikális fúzió
 - a fuzionáló vállalatok a termelési lánc különböző szintjein tevékenykednek





SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEM
KAUTZ GYULA GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

Kiegészítő kapcsolat kiaknázása

- Minden vállalat nélkülözhetetlen egymás számára
- Kapcsolatuk kiegészítő jellegű
- Minden vállalat szolgáltat a másiknak
- Ha nincs koordináció:
hatékonyságvesztés! – kettős árrés
problematikája



SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEM
KAUTZ GYULA GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

A modell

- 1 upstream vállalat
- egyetlen termék a downstream vállalatnak
- „c” egységköltség a gyártásban
- nagykereskedelmi áron eladás,
továbbértékesítés „P” áron – piactisztító ár
- Egyszerűsítés: kiskereskedőnek az eladással
kapcsolatban nincs költsége!
- A kiskereskedő „Q” mennyiséget vásárol a
gyártótól „r” áron, amit „P” áron ad el a
fogyasztónak



A modell

Lineáris inverz keresleti függvény:

$$P = a - bQ$$

$$c < A$$

A kiskereskedő profitja:

$$\Pi^D(Q, r) = (P - r)Q = (a - bQ)Q - rQ$$

A kiskereskedő optimális kibocsátásának levezetése:

$$\Pi^D(Q, r) = (P - r)Q = (a - bQ)Q - rQ$$

$$P = a - bQ$$

$$MR = a - 2bQ$$

$$a - 2bQ = r$$

$$Q^D = \frac{a - r}{2b}$$



A modell

A profitmaximumot eredményező mennyiséget behelyettesítve az inverz keresletbe adódik a piactisztító kiskereskedelmi ár

$$P = a - b \frac{a - r}{2b}$$

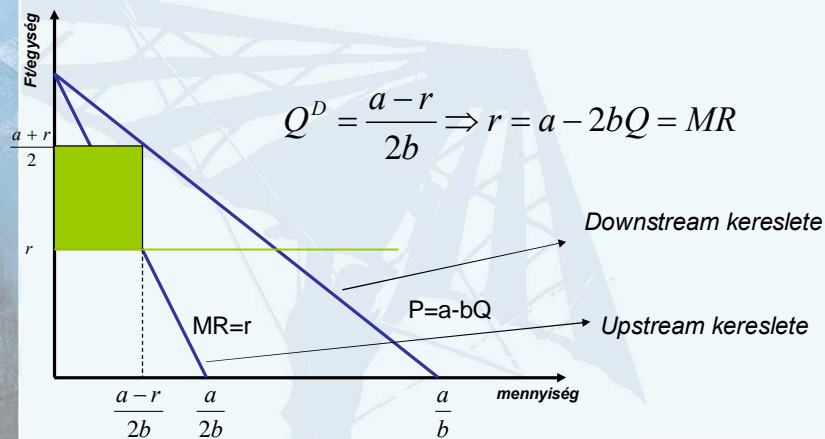
$$P^D = \frac{a + r}{2}$$

A kapott mennyiséget és a piactisztító árat behelyettesítve a profitfüggvénybe megkapjuk a kiskereskedő profitját:

$$\Pi^D(Q, r) = (P - r)Q = \left(\frac{a + r}{2} - r \right) \cdot \frac{a - r}{2b} = \frac{(a - r)^2}{4b}$$



A független kiskereskedő optimális árszabása r nagykereskedelmi ár függvényében



Mekkora az a profitmaximalizáló ár, melyet a gyártó a termékéért kér?

A gyártó egyenlővé teszi határbevételét a határköltségével!

$$r = a - 2bQ$$

$$MR^U = a - 4bQ$$

$$a - 4bQ = c$$

$$Q^U = \frac{a-c}{4b} \Rightarrow r = a - 2b \frac{a-c}{4b} = \frac{a+c}{2}$$

Ekkor az upstream profit:

$$r = a - 2bQ$$

$$\Pi^U(Q, r) = (r - c)Q = \left[\frac{a+c}{2} - c \right] \cdot \frac{a-c}{4b} = \frac{(a-c)^2}{8b}$$



Hogyan alakul ebben a formában a downstream profitja?

Az eddig levezetettek alapján:

$$Q^D = \frac{a-r}{2b}; P^D = \frac{a+r}{2}; r = \frac{a+c}{2}$$

Ekkor a downstream profitmax mennyisége és a profitmax ár:

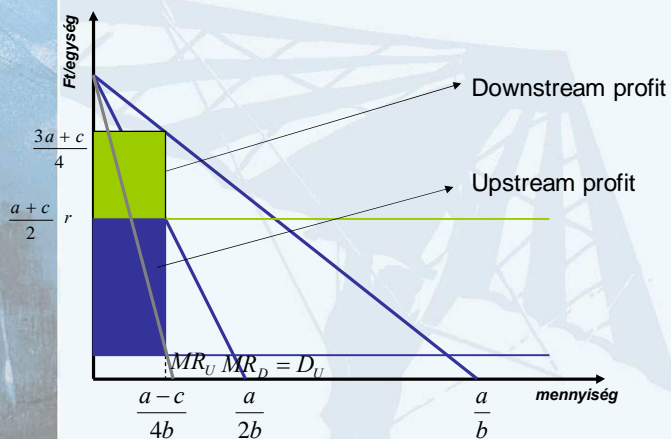
$$Q^D = \frac{a-r}{2b} = \frac{a - \frac{a+c}{2}}{2b} = \frac{a-c}{4b}$$

$$P^D = \frac{a+r}{2} = \frac{a + \frac{a+c}{2}}{2} = \frac{3a+c}{4}$$

$$\begin{aligned} \Pi^D(Q, r) &= (P - r)Q = \left(\frac{3a+c}{4} - \frac{a+c}{2} \right) \cdot \frac{a-c}{4b} = \\ &= \left(\frac{3a+c}{4} - \frac{a+c}{2} \right) \cdot \frac{a-c}{4b} = \frac{(a-c)^2}{16b} \end{aligned}$$



Profitmaximalizálás a vertikális értéklánc alsó és felső szakaszán fúzió nélküli esetben





Ha a két vállalat fuzionál

- Akkor a gyártó és a kiskereskedő egy vállalat részlegei lesznek!
- A két vállalat kibocsátás-választása egy monopolista vállalat profitmax döntésével fog megegyezni!



Ekkor a modell...

Inverz kereslet:

$$P = a - bQ$$

A határbevétel, profitmaximalizáló ár és a profit:

$$MR = a - 2bQ$$

$$MR = MC \Rightarrow a - 2bQ = c \Rightarrow$$

$$Q^F = \frac{a - c}{2b}$$

$$P^F = a - b \frac{a - c}{2b} = \frac{a + c}{2}$$

$$\Pi^F = (P - c)Q = \left(\frac{a + c}{2} - c \right) \frac{a - c}{2b} = \frac{(a - c)^2}{4b}$$



A fúzióból származó többlet

Upstream és Downstream profit a fúzió előtt:

$$\left. \begin{aligned} \Pi^U &= \frac{(a-c)^2}{8b} \\ \Pi^D &= \frac{(a-c)^2}{16b} \end{aligned} \right\} \Pi^U + \Pi^D = \frac{(a-c)^2}{8b} + \frac{(a-c)^2}{16b} = \frac{3(a-c)^2}{16b}$$

A fúziót követően:

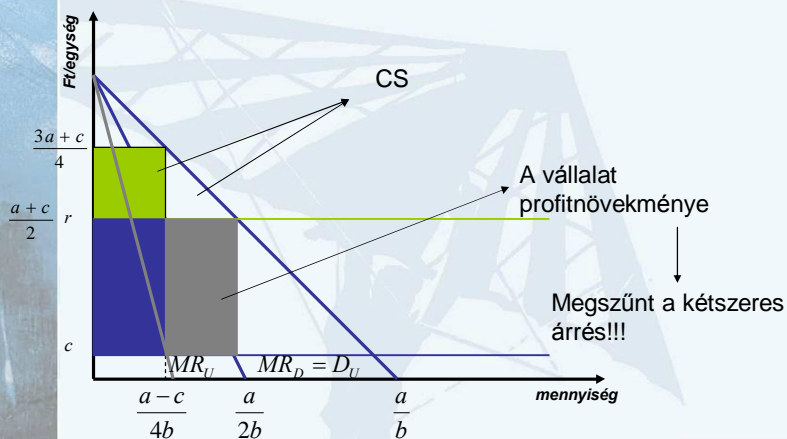
$$\Pi^F = \frac{(a-c)^2}{4b}$$

A fúzióból eredő profittöbblet:

$$\Delta\Pi = \frac{(a-c)^2}{4b} - \frac{(a-c)^2}{8b} = \frac{(a-c)^2}{8b} \left\} \frac{(a-c)^2}{16b}\right.$$



Profitmaximalizálás a vertikális értéklánc alsó és felső szakaszán fúzió esetén





Konglomerátum típusú fúziók

- Olyan vállalatok fúziója, melyek termékei:
 - nem helyettesítői,
 - nem kiegészítői egymásnak!
 - De hasonló, vagy azonos célpiacok, hasonló termelési technológia
- A létrejövő vállalat:
 - Változatos termékkört gyárt
 - Különböző piacokon tevékenykedik



A konglomerátum típusú fúziók okai:

- Választékgazdaságosság
- Diverzifikálás – kockázatporlasztás, nyereségmaximalizálás
- Csökkenő tranzakciós költségek:
 - Piackutatás
 - Szállítási költségek
 - Szerződések kötésének és betartatásának költségei



További tényezők

- Gyártósor kihasználási fokának növelése
- Marketingtevékenységek összetettebb kihasználása
- K+F eredmények hasznosítása
- Vállalatvezetői indítékok
 - Tulajdonjog és irányítás elkülönülése
 - Közös érdek: növekedés
 - Hogyan ? Árverseny, Horizontális és Vertikális fúziók
 - vagy helyettük konglomerátumok létrehozása?



Vertikális árkorlátozások

- Viszonteladói ár rögzítése /rule of reason eset/:
 - Maximális ár, melyen a kiskereskedő értékesíthet
 - Minimális ár, melynél nagyobb kedvezményt nem adhat
- Kinek adhat el a gyártó, kitől vásárolhat a kiskereskedő
- Előírható a promóciós és támogató szolgáltatások szintje



SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEM
KAUTZ GYULA GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

Miért érdeke a gyártónak?

- Kettős árrés problémájára adott válasz
- Fogyasztói többlet növelése és a profit növelése: Win 2 Win



SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEM
KAUTZ GYULA GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR

Viszonteladói ár megkötése és a kiskereskedelmi árdiszkrimináció

- Eltérő fogyasztói csoportok
- Beazonosíthatók
- Kiskereskedő eltérően áraz
- Az eltérő árazást a termékpiac struktúrája is okozhatja - konkurencia
- Megjelenési formái:
 - Mennyiségi kedvezmények, kuponos akciók, minőségi változatok, melyeknél nincsenek összhangban az árkülönbségek a költségkülönbségekkel



SZÉCHENYI ISTVÁN EGYETEM
KAU...
K...
K...

Ha a kiskereskedő teljes nagykervásárlását egyetlen szerződés alapján intézi

- Árdiszkrimináció és nincs viszonteladói árrögzítés
- Megoldás lehet: alacsony ár, magas franchise díj
- De! probléma a rugalmas piacokon!