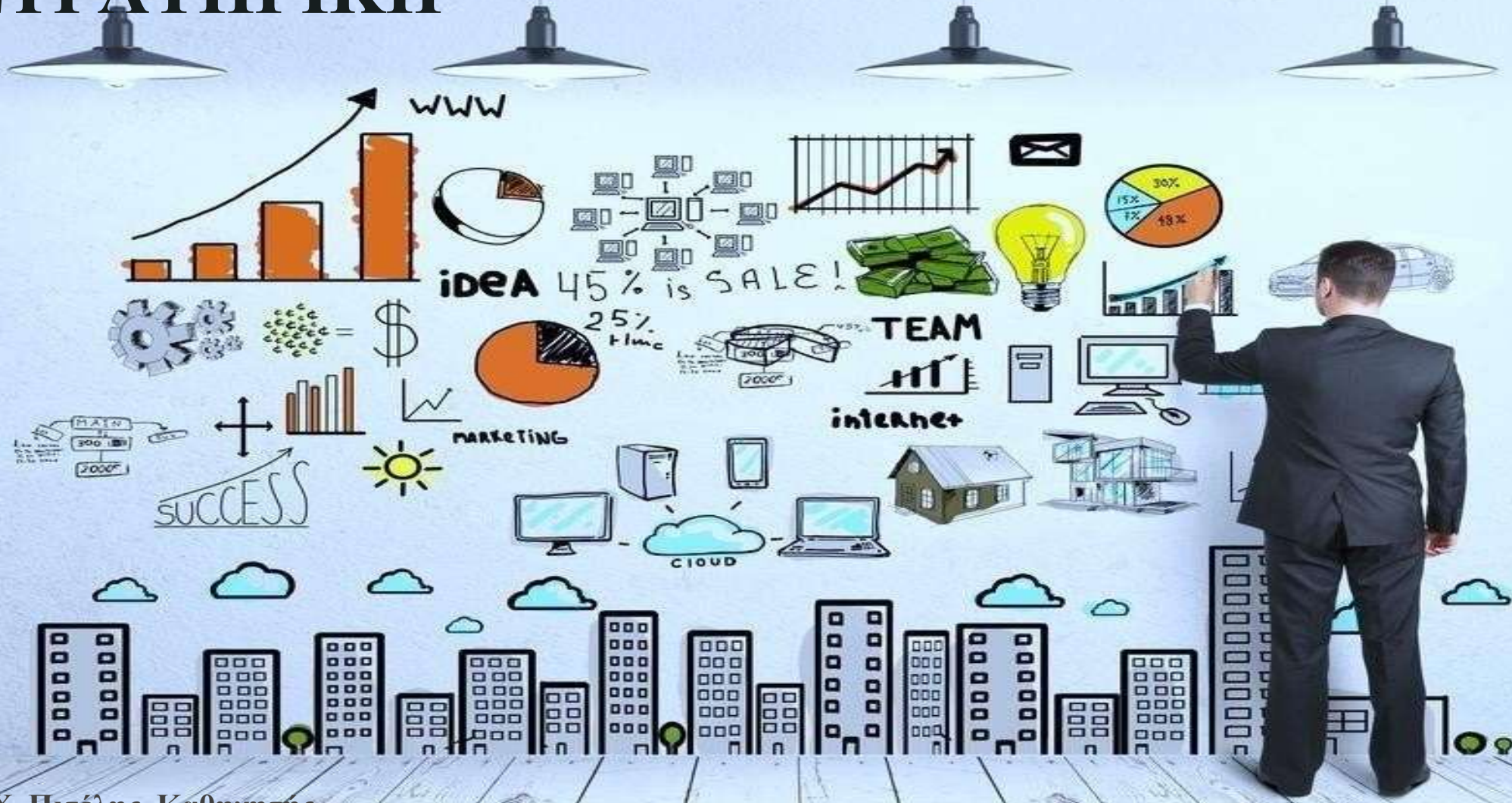


ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

zeroc3photos.com



Χ. Πιτέλης, Καθηγητής
Οικονομικής των Αγορών και
Επιχειρήσεων

Ερωτήσεις, θεωρίες, στρατηγικές

4(+1) ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

- ✓ Γιατί επιχειρήσεις;
- ✓ Γιατί επέκταση;
- ✓ Άριστο μέγεθος/όριο
- ✓ Στρατηγικές επέκτασης
- ✓ Απόφαση τιμής/ποσότητας

4(+1) ΘΕΩΡΙΕΣ

ΚΛΑΔΟΥ/ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

- ✓ Δύναμη επί του κλάδου/μείωση ανταγωνισμού (Μικροοικονομική θεωρία και Porter)

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

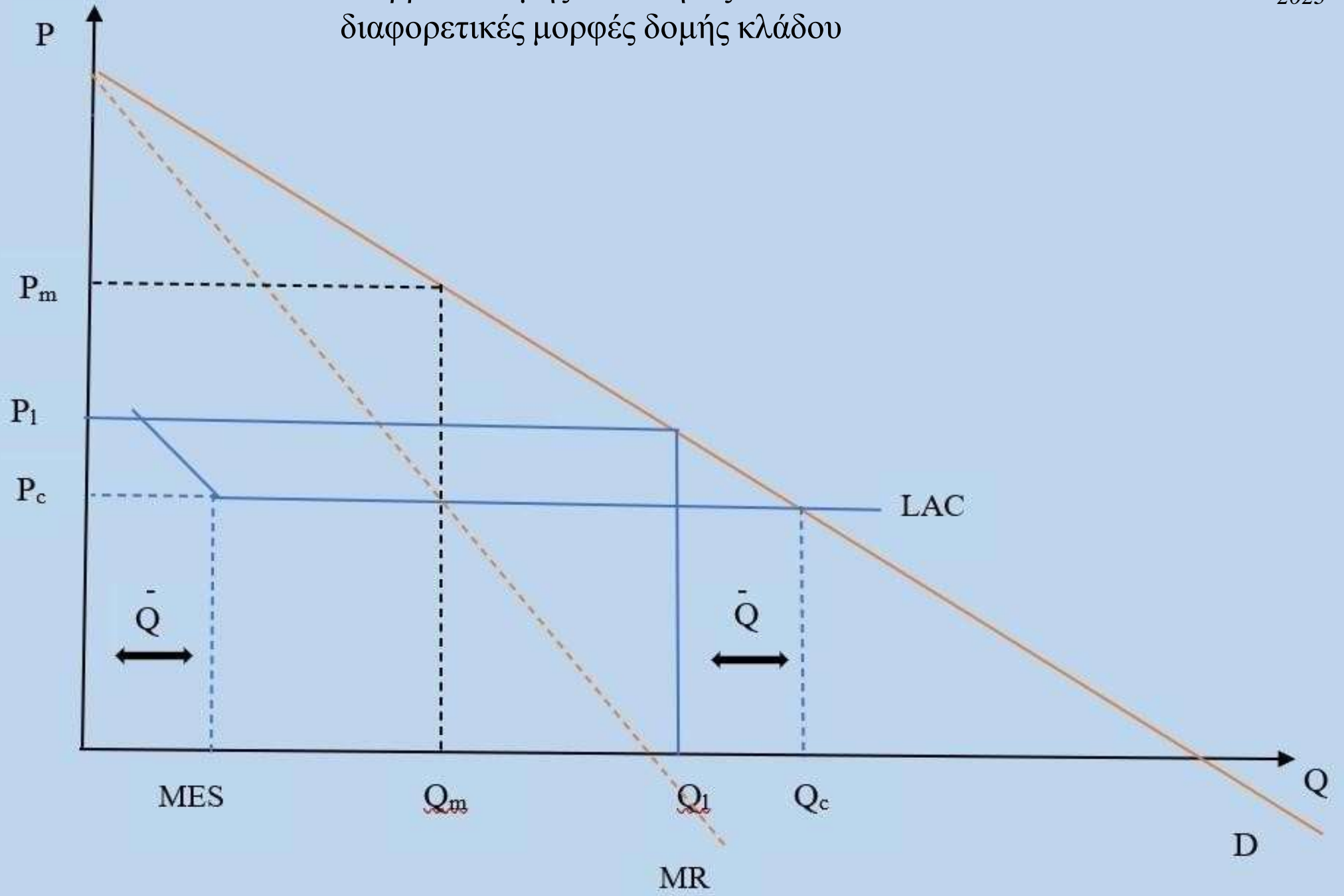
- ✓ Κόστος συναλλαγών (Coase & Williamson)
- ✓ Πόρων και ικανοτήτων (Penrose, Barney, Teece)
- ✓ Επιχειρηματικότητα, καινοτομίας, εξελικτική (Schumpeter, Penrose, Nelson and Winter)
- ✓ Συμπεριφοράς: Μείωση περιορισμένης ορθολογικότητας και ένδο-επιχειρησιακού ανταγωνισμού (Cyert & March, Marx)

4(+1)

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ Make/Buy or Sell/Ally

- ✓ Οριζόντια ολοκλήρωση (στον ίδιο κλάδο)
- ✓ Κάθετη ολοκλήρωση (προς τα εμπρός ή προς τα πίσω)
- ✓ Διακλαδική ολοκλήρωση (σχετιζόμενη ή ασυσχέτιστη) δραστηριοποίηση σε άλλο κλάδο- (όλα τα παραπάνω με οργανική επέκταση και/ή συγχώνευση/εξαγορά)
- ✓ Δι-επιχειρησιακές συνεργασίες (όλα τα παραπάνω εντός ενός κράτους)
- ✓ Επέκταση στο εξωτερικό

Ισορροπία τιμής-ποσότητας σε διαφορετικές μορφές δομής κλάδου



5 Δυνάμεις ανταγωνισμού κλάδου (Porter)

2023

- **Μείωση δύναμης ανταγωνιστών**

1. Συγχώνευση/εξαγορά
2. Σύμπραξη τιμών
3. Οργανική επέκταση

- **Μείωση δύναμης εν δυνάμει ανταγωνιστών**

1. Μείωση τιμών
2. Συγχώνευση/εξαγορά
3. Εμπόδια εισόδου

- **Μείωση δύναμης προμηθευτών**

1. Συγχώνευση/εξαγορά
2. Κάθετη ολοκλήρωση προς τα πίσω
3. Αύξηση αριθμού προμηθευτών

- **Μείωση δύναμης αγοραστών**

1. Συγχώνευση/εξαγορά
2. Κάθετη ολοκλήρωση προς τα εμπρός
3. Αύξηση αριθμού αγοραστών

- **Μείωση δύναμης υποκατάστατων**

1. Διαφοροποίηση
(πχ μέσω διαφήμισης κλάδου)
2. Διακλαδική ολοκλήρωση
3. Διακλαδική επιδότηση/μεταφορά πόρων

