

Διάλεξη 8: Συγχωνεύσεις, εξαγορές και συμμαχίες

Ερωτήσεις αξιολόγησης

1. Ποια από τις παρακάτω προτάσεις προσδιορίζει καλύτερα την «εσωτερική ανάπτυξη»;
 - α. Είσοδος σε νέες αγορές και τμήματα αγοράς με υπάρχουσα προϊόντα.
 - β. Χρήση και βελτίωση των πόρων και ικανοτήτων της ίδιας της επιχείρησης.
 - γ. Ανάπτυξη νέων προϊόντων για πώληση σε νέες αγορές.
 - δ. Ανάπτυξη νέων προϊόντων για πώληση σε υπάρχουσες αγορές.
2. Ποια από τις παρακάτω επιλογές δεν σχετίζεται με τη μέθοδο της εσωτερικής ανάπτυξης;
 - α. Βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων (ή των υπηρεσιών), με στόχο την ενίσχυση της φήμης και τη διαφοροποίηση του οργανισμού.
 - β. Περεταίρω ενίσχυση των διακριτών ικανοτήτων του οργανισμού.
 - γ. Μηδενική εξάρτηση από τη διαθεσιμότητα κατάλληλων επιχειρήσεων για εξαγορά.
 - δ. Επέκταση σε νέες αγορές του εξωτερικού με στόχο την αύξηση των πωλήσεων.
 - ε. Βελτίωση υπαρχουσών ικανοτήτων κορμού ή δημιουργία νέων.
3. Ποιος όρος αναφέρεται στη δραστική αλλαγή που επιφέρει στο οργανωσιακό πλαίσιο η χρήση των πόρων και των ικανοτήτων της ίδιας της επιχείρησης;
 - α. Οργανωσιακή ανάπτυξη.
 - β. Είσοδος σε αγορά.
 - γ. Εταιρική επιχειρηματικότητα.
 - δ. Συσχετισμένη διαφοροποίηση.
 - ε. Ομαδική καινοτομία.
4. Ποια από τις παρακάτω αποτελεί μέθοδο υλοποίησης στρατηγικών επιλογών;
 - α. Ανάπτυξη προϊόντος.
 - β. Εσωτερική ανάπτυξη.
 - γ. Διαφοροποίηση.
 - δ. Διείσδυση αγοράς.
 - ε. Ανάπτυξη αγοράς.
5. Ποιο από τα παρακάτω δεν αποτελεί πλεονέκτημα της «εσωτερικής ανάπτυξης»;
 - α. Αποτελεί μια ταχύτατη μέθοδο για προσθήκη νέων οργανωσιακών ικανοτήτων.
 - β. Η ανάπτυξη χρηματοδοτείται από τα αντίστοιχα αποθέματα του ισολογισμού, οπότε είναι λιγότερο επικίνδυνη.
 - γ. Απαιτούνται λιγότερες αλλαγές και αυτό ευνοεί την ομαλή πορεία και συνοχή του οργανισμού.
 - δ. Παρέχει μεγαλύτερο έλεγχο αναφορικά με την όλη διαδικασία ανάπτυξης.
 - ε. Κανένα από τα παραπάνω.
6. Ποιο από τα παρακάτω αποτελεί το μεγαλύτερο μειονέκτημα της «εσωτερικής ανάπτυξης»;
 - α. Ο οργανισμός μπορεί να αποκτήσει ταχύτατα νέες ικανότητες.
 - β. Είναι δύσκολο να επιτευχθεί δραματική αλλαγή από το εσωτερικό του οργανισμού.
 - γ. Ο οργανισμός επωμίζεται όλα τα κόστη και τους κινδύνους.
 - δ. Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, η εσωτερική ανάπτυξη παίρνει πολύ χρόνο να πραγματοποιηθεί.

7. Ποια από τις παρακάτω προτάσεις εξηγεί καλύτερα τη διαφορά ανάμεσα σε μια κοινοπραξία και μια στρατηγική συμμαχία;
- α. Οι δύο όροι είναι σχεδόν συνώνυμοι και περιγράφουν τη συνεργασία που αναπτύσσεται ανάμεσα σε δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις.
 - β. Σε μια κοινοπραξία, δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις ιδρύουν ένα νέο οργανισμό κοινής ιδιοκτησίας, ενώ σε μια στρατηγική συμμαχία, τουλάχιστον μια επιχείρηση κατέχει το 50% του μετοχικού κεφαλαίου.
 - γ. Σε μια κοινοπραξία, δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις ιδρύουν ένα νέο οργανισμό κοινής ιδιοκτησίας, ενώ σε μια στρατηγική συμμαχία, διάφορες επιχειρήσεις συνεργάζονται (συχνά σε προσωρινή βάση) προκειμένου να πετύχουν ένα κοινό στόχο.
 - δ. Σε μια κοινοπραξία, διάφορες επιχειρήσεις συνεργάζονται (συχνά σε προσωρινή βάση) προκειμένου να πετύχουν ένα κοινό στόχο, ενώ σε μια στρατηγική συμμαχία, δύο ή περισσότερες επιχειρήσεις ιδρύουν ένα νέο οργανισμό κοινής ιδιοκτησίας.
8. Ποιο από τα παρακάτω δεν αποτελεί μειονέκτημα των εξωτερικών μεθόδων υλοποίησης στρατηγικών επιλογών (συγχωνεύσεις, εξαγορές, στρατηγικές συμμαχίες);
- α. Ενδέχεται να δημιουργηθούν προστριβές γύρω από τους στόχους του κοινού εγχειρήματος.
 - β. Διαφορές σε επίπεδο οργανωσιακής κουλτούρας ενδέχεται να οδηγήσουν σε προβλήματα.
 - γ. Νέες ικανότητες μπορούν να αποκτηθούν ταχύτατα.
 - δ. Το κόστος των συγχωνεύσεων και εξαγορών μπορεί να είναι υψηλό.
9. Ποια από τις παρακάτω δεν αποτελεί μορφή στρατηγικής συμμαχίας;
- α. Συγχώνευση.
 - β. Κοινοπραξία.
 - γ. Κοινοπραξία πολλαπλών συμμετοχών.
 - δ. Παραχώρηση δικαιωμάτων.
 - ε. Μακροχρόνια συμφωνία υπεργολαβίας.
 - στ. Άδεια χρήσης.
10. Τι δεν παρέχει ο δικαιούχος στον δικαιολήπτη, σε μια συμφωνία παραχώρησης δικαιωμάτων;
- α. Προϊόντα.
 - β. Εμπορική σήμα.
 - γ. Τεχνικές μάρκετινγκ.
 - δ. Επενδυτικό κεφάλαιο.
 - ε. Τεχνογνωσία λειτουργικών διαδικασιών.
11. Γιατί ενδέχεται η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ανταγωνισμού να εμποδίσει μια συγχώνευση ή εξαγορά;
- α. Διότι οδηγεί σε δημιουργία οικονομιών κλίμακας.
 - β. Διότι θα οδηγήσει σε απώλεια θέσεων εργασίας.
 - γ. Διότι τα στελέχη της ανώτατης διοίκησης θα αποκτήσουν τεράστια οικονομικά οφέλη.
 - δ. Διότι πλήττει τα συμφέροντα των καταναλωτών.
 - ε. Όλα τα παραπάνω.

12. Σε ποια από τις παρακάτω καταστάσεις είναι πιο κατάλληλη η στρατηγική διαφοροποίησης των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης;
- Όταν στην αγορά λειτουργούν πολλοί ανταγωνιστές.
 - Όταν η αγορά χαρακτηρίζεται από υψηλή ανάπτυξη.
 - Όταν η αγορά είναι ώριμη ή όταν τα υπάρχοντα προϊόντα βρίσκονται στο τέλος του κύκλου ζωής τους.
 - Όταν η ανάπτυξη προϊόντων των ανταγωνιστών αποδεικνύεται εξαιρετικά γρήγορη.
 - Όταν η επιχείρηση έχει ήδη πετύχει ηγεσία κόστους.
13. Με ποιο τρόπο εντάσσουν οι διάφορες επιχειρήσεις έντασης τεχνολογίας, όπως η Cisco και η Microsoft, τις εξαγορές μικρότερων επιχειρήσεων στο πλαίσιο της λειτουργίας έρευνας και ανάπτυξης που διαθέτουν;
- Αναπτύσσουν κάθε νέα τεχνολογία από την αρχή, και στην συνέχεια αναθέτουν τις τελικές λεπτομέρειες σε μια μικρότερη επιχείρηση που διαθέτει εξαιρετικά ταλαντούχα στελέχη.
 - Αντί να δημιουργούν μια νέα τεχνολογία από το μηδέν, εντοπίζουν επιχειρήσεις που έχουν αναπτύξει με επιτυχία τη συγκεκριμένη τεχνολογία και τις εξαγοράζουν.
 - Αναγνωρίζουν ότι μια επιχείρηση διαθέτει εξαιρετικά ταλαντούχα στελέχη που θα μπορούσαν να αναπτύξουν μια νέα τεχνολογία και εξαγοράζουν τη συγκεκριμένη επιχείρηση.
 - Δεν χρειάζονται δικές τους εγκαταστάσεις έρευνας και ανάπτυξης, διότι εξαγοράζουν όσες καινοτομίες αναπτύσσουν οι διάφορες μικρές επιχειρήσεις έντασης τεχνολογίας.
14. Γιατί ορισμένες επιχειρήσεις προχωρούν σε εξαγορές, στη συνέχεια διαχωρίζουν τις διάφορες επιχειρηματικές μονάδες των εξαγοραζόμενων επιχειρήσεων και, στο τέλος, πωλούν ταχύτατα όλα τα περιουσιακά στοιχεία σε ενδιαφερόμενους αγοραστές;
- Διότι, μερικές φορές, τα περιουσιακά στοιχεία της εξαγοράζουσας επιχείρησης αξίζουν λιγότερο από τη συνολική της αξία.
 - Διότι, μερικές φορές, τα περιουσιακά στοιχεία της εξαγοράζουσας επιχείρησης αξίζουν περισσότερο από τη συνολική της αξία.
 - Διότι, μερικές φορές, τα περιουσιακά στοιχεία της εξαγοραζόμενης επιχείρησης αξίζουν λιγότερο από τη συνολική της αξία.
 - Διότι, μερικές φορές, τα περιουσιακά στοιχεία της εξαγοραζόμενης επιχείρησης αξίζουν περισσότερο από τη συνολική της αξία.
15. Πως αποκαλείται το επιπλέον ποσό, πέραν της ονομαστικής αξίας των μετοχών, που καταβάλει η εξαγοράζουσα επιχείρηση για να αποκτήσει τον πλήρη έλεγχο της εξαγοραζόμενης επιχείρησης;
- Shareholder value payment.
 - Premium.
 - Excess valuation.
 - Investment factor.
16. Ποιος όρος χρησιμοποιείται για να περιγράψει τη δημιουργία μιας νέας επιχείρησης που ανήκει από κοινού στους διάφορους εμπλεκόμενους συνεργάτες;
- Συμμαχία με κεφαλαιακή συμμετοχή.
 - Συνεργασία.
 - Συμμαχία χωρίς κεφαλαιακή συμμετοχή.
 - Εξαγορά.
 - Κανένα από τα παραπάνω.

17. Ποιος όρος χρησιμοποιείται για να περιγράψει μια επίσημη συμφωνία, η οποία βασίζεται στη σύναψη συμβολαίων, και επιτρέπει τη χρήση πνευματικής ιδιοκτησίας (π.χ. εμπορικό σήμα, πατέντες) από έναν τρίτο οργανισμό έναντι αμοιβής;
- Άδεια χρήσης (licensing).
 - Μακροχρόνια συμφωνία υπεργολαβίας (long-term subcontracting agreements).
 - Κοινοπραξία πολλαπλών συμμετοχών (consortium alliance).
 - Παραχώρηση δικαιωμάτων (franchising).
 - Κανένα από τα παραπάνω.
18. Τρεις οργανισμοί δημιουργούν καρτέλ: με τον τρόπο αυτό μειώνουν τον ανταγωνισμό και ανεβάζουν τις τιμές πώλησης των προϊόντων τους. Τι συμμαχία έχουν διαμορφώσει;
- Συμπληρωματική συμμαχία.
 - Συγκεκριαλυμμένη συμμαχία.
 - Συμμαχία κλίμακας.
 - Συμμαχία πρόσβασης.
19. Ποιο στάδιο εξέλιξης μιας στρατηγικής συμμαχίας απαιτεί τη δέσμευση περισσότερων πόρων;
- Διερευνητικές επαφές.
 - Τερματισμός.
 - Έναρξη.
 - Διαπραγμάτευση.
 - Εξέλιξη.
20. Τι διαφοροποιεί μια «φιλική εξαγορά» από μια «εχθρική εξαγορά»;
- Σε μια φιλική εξαγορά, η διοίκηση της επιχείρησης στόχου προτείνει στους μετόχους την αποδοχή των όρων που θέτει η εξαγοράζουσα εταιρεία, ενώ σε μια εχθρική εξαγορά, η διοίκηση της επιχείρησης στόχου αρνείται την προσφορά της εξαγοράζουσας εταιρείας.
 - Σε μια φιλική εξαγορά, οι εργαζόμενοι της επιχείρησης στόχου προτείνουν στους μετόχους την αποδοχή των όρων που θέτει η εξαγοράζουσα εταιρεία, ενώ σε μια εχθρική εξαγορά, οι εργαζόμενοι της επιχείρησης στόχου αρνούνται την προσφορά της εξαγοράζουσας εταιρείας.
 - Σε μια φιλική εξαγορά, οι μέτοχοι της επιχείρησης στόχου αποδέχονται τους όρους που θέτει η εξαγοράζουσα εταιρεία, ενώ σε μια εχθρική εξαγορά, οι μέτοχοι της επιχείρησης στόχου αρνούνται την προσφορά της εξαγοράζουσας εταιρείας.
 - Κανένα από τα παραπάνω.
21. Ποιο από τα παρακάτω αποτελεί διοικητικό (προσωπικό) κίνητρο για μια συγχώνευση;
- Ενοποίηση των ανταγωνιστών ενός κλάδου.
 - Φορολογική αποδοτικότητα.
 - Μίμηση τάσεων.
 - Βελτίωση του επιπέδου των υπαρχουσών ικανοτήτων.
22. Υπάρχουν τρεις βασικές μέθοδοι υλοποίησης στρατηγικών επιλογών:
- ηγεσία κόστους, διαφοροποίηση, εστίαση.
 - ανάπτυξη αγοράς, ανάπτυξη προϊόντος, διαφοροποίηση.
 - οργανική ανάπτυξη, εξωτερική ανάπτυξη, ανάπτυξη μέσω συμμαχιών.
 - εσωτερική ανάπτυξη, συγχωνεύσεις και εξαγορές, στρατηγικές συμμαχίες.

23. Στην εσωτερική ανάπτυξη:

- α. ο οργανισμός υλοποιεί στρατηγικές επιλογές βασιζόμενος σε εσωτερικές ευκαιρίες.
- β. ο οργανισμός υλοποιεί στρατηγικές επιλογές βασιζόμενος στις δικές του ικανότητες.
- γ. ο οργανισμός υλοποιεί στρατηγικές επιλογές βασιζόμενος στις ικανότητες των στελεχών της ανώτατης διοίκησης.
- δ. ο οργανισμός υλοποιεί στρατηγικές επιλογές βασιζόμενος στη χρηματοδότηση των μετόχων.

24. Η παραχώρηση δικαιωμάτων (franchising) αποτελεί μορφή:

- α. εσωτερικής ανάπτυξης.
- β. συμμαχίας χωρίς κεφαλαιακή συμμετοχή.
- γ. κοινοπραξίας.
- δ. συγχώνευσης.
- ε. εξαγοράς.

Διάλεξη 8: Συγγωνεύσεις, εξαγορές και συμμαχίες
Ερωτήσεις αξιολόγησης

Λύσεις	
1	β
2	δ
3	γ
4	β
5	α
6	δ
7	γ
8	γ
9	α
10	δ
11	δ
12	γ
13	β
14	δ
15	β
16	α
17	α
18	β
19	ϵ
20	α
21	γ
22	δ
23	β
24	β