

Özet: Oligopol Piyasalarda Gizli Anlaşma ve Rekabet

- General Electric - Westinghouse
 - 1963te rekabetçi ortam
 - Starteji danışmanı: tavsiye
 - GE ne yaptı
 - Westinghouse danışmanı: tavsiye
 - Westinghouse ne yaptı
 - Tarafların mutabakatına uygun olarak verilen karar
- Karteller

Türbin Jeneratörü İşi

- Ürün?
- Oyuncular?
- Satın alma süreci?
- Rekabet ve fiyatlardırmanın tarihi

Endüstrinin Çekiciliği Danışmanın Tavsiyeleri

-
-
-
-
-
-
-
-

GE'nin Cevabı: Yeni Fiyat Politikası

-
-
-
-
-

GE'nin Cevabı: Devamı

-
-
-
-

Neden Bir Fiyat Kitabı?

- Bir dizi kompleks alakalı ürünlerin fiyatlandırmasını fasilite etmek
- Çelik ve hedef fiyatlandırma
- Havayollarının girişimde bulunuşu

Westinghouse'un Cevabı

-
-
-
-

Tarafların mutabakatına uygun olarak verilen karar

-
-
-
-

Antiröste Yeni Dönem/Çağ

“Prototip fiyat tespit anlaşması rakiplerin dumanla dolu bir odada toplanmasını gerektirir. Fakat geçen hafta Adalet Bakanlığı fiyat anlaşmalarına karşı ilk önemli zaferini öyle dolaylı aldı ki Sözde suikastçılar hiçbir zaman buluşmadılar bile.”

-- Business Week, Aralık 1976

Karteller

- Kartel nedir?
- Kartel oluşumuna sebep olan/vesile olan nedir?
- Homojen ürünler. Neden?
 - Karteller çoğu zaman “yıkıcı rekabetten.” sonra ortaya çıkar

- Esnek olmayan talep
- Piyasaya yüksek giriş bariyerleri
- Hukuki engellerin olmayışı
 - Uluslararası İş

Kartellere Örnekler

- Petrol (OPEC)
- Uranyum
- Pırlantalar (DeBeers)
- Devlet tarafından desteklenen karteller

Kartelleri Anlamak

Temel Unsurları Saptamak:

- Anlaşma – Nasıl, nerede, vs.?
- Kontrol etme- Nasıl yapılır?
- Yaptırım – Hile yapanlar için tehdit ne?

OPEC: Basit Analiz

- Anlaşma?
 - Üyeler arasında açık toplantılar
 - Üretim kotaları koymak
- Kontrol etme?
 - OPEC ithalatları, ihracatları, fiyatları control eder
- Yaptırım
 - Hile yapanlar için tehdit?
- Süregelen Meseleler
 - Dışsal (OPEC olmayan arzcular)
 - İçsel – OPEC üyelerinin yerli finansmanı

Amerika'daki En Görünen Karteller ?

İpuçları:

- Antiröstten muaf tutulanlar
- (Hemen hemen) her günlük gazetede bir bölüm onlara ayrılmıştır.
-
-

-

Faydalı Noktalar

- Başarılı Gizli Anlaşma üç unsur gerektirir: Anlaşma, Kontrol etme, Yaptırım.
- Tekrar: kredilibilite, bağlılık ve karşındakini anlama kabiliyeti stratejik etkileşimin anahtar yönlerindedir.
- "Fiyat koruması/En çok kayrılan müşteri" maddeleri aslında rekabeti kısıtlayabilir.