

Ekonomiczne i organizacyjne nurty aliansów

W największym uproszczeniu można powiedzieć, że prace teoretyczne nad zjawiskiem aliansów mieszczą się w dwu nurtach badawczych: ekonomicznym i organizacyjnym.

Nurt pierwszy, jest kontynuacją i wzbogaceniem dorobku ekonomistów. Polega on na rozwinięciu różnych aspektów teorii konkurencji, sprowadzając rozważania do poziomu przedsiębiorstwa i dostarczając narzędzi umożliwiających przeprowadzenie badań empirycznych. Przoduje tutaj porterowska **koncepcja pięciu sił i koncepcji grup strategicznych w przemyśle**, pokazująca związek przedsiębiorstwa i jego sytuacji konkurencyjnej z zachowaniem innych producentów, dostawców, klientów i potencjalnych inwestorów oraz wiążąca tę sytuację z uwarunkowaniami makroekonomicznymi i sektorowymi. Sprowadzenie ram analizy sytuacji konkurencyjnej do sektora, czyli części przemysłu skupiającej producentów tych samych wyrobów umożliwiło badaczom odniesienie aliansu do sytuacji w sektorze, co szczególnie ułatwia ocenę skutków aliansu i jego wpływu na otoczenie konkurencyjne. Znajomość grup strategicznych ułatwia natomiast poszukiwania partnerów do aliansu, pozwala na ocenę motywów zawierania aliansów z punktu widzenia każdego z uczestników [M.E. Porter, Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów,].

W badaniach aliansów międzynarodowych pomocna jest koncepcja **barier wejścia**, gdyż rejestruje się bariery wejścia i bada w jakim stopniu zawarte alianse pozwoliły na zmniejszenie kosztów ich przewyciężenia.

Specjaliści od aliansów korzystają również w badaniu sojuszy głównie z **koncepcji łańcucha wartości**. Analiza ta skupia się na wyjaśnieniu sensu zawierania aliansów między członkami o różnych zasobach i umiejętnościach, co jest istotne przy

rozważaniach na temat tworzenia aliansów konkurencyjnych, lub łączenia zasobów komplementarnych, czyli osiągnięcie korzyści wynikających z obustronnego uzupełniania słabych aliantów.

Do objaśniania aliansów używana jest **koncepcja globalizacji zarządzania**. Aspekty nie tylko ekonomiczne, ale również polityczne i społeczne są przedmiotem analizy w koncepcji zachowań przedsiębiorstw i w teorii uczenia się organizacji. Pojawienie się i szybki rozwój aliansów wyjaśnia się najnowszymi zmianami międzynarodowego otoczenia przedsiębiorstw, a zwłaszcza mundializacją wymiany handlowej i rozwojem technologicznym. W obecnych czasach każde przedsiębiorstwo konfrontowane jest z rynkiem światowym i podważa swoje istnienie, jeśli ogranicza myślenie jedynie do szczebla lokalnego. Zjawisko to często nazywane jest globalizacją działalności.

Globalizacja staje się powszechna i występuje we wszystkich rodzajach działalności. Wraz z postępem technologii informacyjnych, przedsiębiorstwa mogą organizować wspólną pracę ekip rozsianych po całym świecie i mieć dostęp do wszystkich rodzajów zasobów technicznych w płaszczyźnie światowej. Ponadto mamy do czynienia z uniformizacją sposobu życia i zachowań konsumentów, zwłaszcza w najbardziej rozwiniętych krajach świata. Kalifornizacja potrzeb powinna pozwolić na wprowadzenie na rynek światowy produktów zwanych globalnymi, to znaczy odpowiadających każdemu klientowi w każdym zakątku świata.

Konkurencja globalna, rozszerzając rynki zbytu, pozwala produkować większe ilości towaru powodując nową presję na koszty. Alianse międzynarodowe mogą stanowić skuteczny sposób poprawy konkurencyjności przedsiębiorstwa. Stąd partnerstwo pozwala łączyć zasoby i rozpowszechniać produkt na rynku światowym, bardziej niż przystępowanie do niezwykle kosztownych fuzji i zakupów. Partnerzy strategiczni, współpracując ze sobą, mogą ułatwić sobie światowy zasięg działania, który jest niezbędny do opanowania procesu

umiędzynarodawiania działalności gospodarczej [T. L. Doorley, T.M. Collins, 1992, op. cit].

Zjawisko globalizacji ma wiele wymiarów, głównie ze względu na ich dużą dynamiką. Zmieniają się rozmiary i struktura rynku międzynarodowego, na którym pojawiają się globalni klienci i globalni producenci i dystrybutorzy. Procesy globalizacji wymuszają nowe, inne od tradycyjnych, sposoby konkutowania, wymagają innej filozofii działania, bardziej nakierowanej na przyszłość niż bieżące wyniki [B. Godziszewski. Globalizacja jako wyzwanie konkurencyjne, przegląd organizacji, 4/97, s. 17].

Koncepcja zachowań strategicznych przedsiębiorstwa, koncentruje się na procesie podejmowania decyzji związanych z formowaniem aliansów i zarządzaniem nimi. Stara się pokazać wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania decyzji oraz objaśnić ich mechanizm. Decyzje o aliansach są w tym ujęciu sposobem na przetrwanie lub rozwój firmy, a podstawą do ich podejmowania są nie tylko rachunek ekonomiczny i analiza konkurencji, ale także dążenie do zaspokojenia osobistych celów, również ambicjonalnych, menadżerów i grup nacisku działających w otoczeniu. Badania prowadzone w obrębie tego nurtu mają charakter jakościowy i uwzględniają również nieformalne aspekty kierowania aliansami.

Teoria uczenia się organizacji, wykorzystywana do analizy aliansów, przedstawia zawieranie i zarządzanie aliansem jako proces wzajemnego uczenia się uczestników. Alianse są okazją do nabywania umiejętności od partnerów i na tym polega ich pozytywne znaczenie. Uczenia się know – how oraz procedur i programów organizacyjnych. Poprzez alians w krótkim czasie można implantować w krótkim czasie kulturę organizacyjną wyższego szczebla oraz lepszych metod polityki kadrowej. Wtedy to powstały alians może być oceniany bardzo korzystnie.

Ekonomiczne i organizacyjne nurty aliansów obejmują różne podejścia i teorie dotyczące współpracy między

przedsiębiorstwami. Sojusze te, określane także jako alianse strategiczne, powstają, gdy firmy decydują się na współpracę w celu osiągnięcia wspólnych korzyści, które mogą być trudne do uzyskania samodzielnie. Nurty te odzwierciedlają różne perspektywy dotyczące korzyści, które przedsiębiorstwa mogą osiągnąć dzięki aliansom, oraz strategii i struktur organizacyjnych, które pozwalają na skuteczne zarządzanie tymi współpracami.

1. Ekonomiczne nurty aliansów

Ekonomiczne podejścia do aliansów koncentrują się na korzyściach wynikających ze współpracy przedsiębiorstw w kontekście efektywności, oszczędności kosztów oraz synergii, które poprawiają ich pozycję rynkową. Podstawowe teorie ekonomiczne stosowane w analizie aliansów obejmują:

- **Teoria kosztów transakcyjnych:** Zgodnie z tą teorią, przedsiębiorstwa decydują się na alianse, aby zredukować koszty transakcji związane z samodzielnym prowadzeniem działań. Przez podział zasobów i kompetencji, firmy mogą uniknąć wysokich kosztów związanych z prowadzeniem działań na nowych rynkach czy w nowych sektorach, zredukować ryzyko oraz zwiększyć efektywność operacyjną.
- **Teoria zasobów i kompetencji:** Ta teoria zakłada, że przedsiębiorstwa podejmują alianse, aby uzyskać dostęp do zasobów, których im brakuje. Dzięki temu mają możliwość uzupełnienia własnych kompetencji poprzez zasoby i umiejętności partnera, co pozwala im szybciej i skuteczniej reagować na zmiany rynkowe, niż gdyby próbowały rozwijać te zasoby samodzielnie.
- **Teoria efektów skali i zakresu:** Efekty skali i zakresu to jedne z kluczowych korzyści ekonomicznych wynikających z aliansów. Współpraca pozwala firmom zwiększyć efektywność produkcji lub działań, ponieważ współdzielenie zasobów umożliwia obniżenie jednostkowych kosztów operacyjnych. W ten sposób przedsiębiorstwa mogą

uzyskiwać większe przychody przy niższych kosztach, co zwiększa ich konkurencyjność.

- **Synergia finansowa:** Alians strategiczny może także prowadzić do synergii finansowej, w której uczestniczące przedsiębiorstwa mają lepszy dostęp do kapitału i możliwość współdzielenia ryzyka. W ten sposób firmy mogą finansować swoje inwestycje w innowacje czy ekspansję rynkową, jednocześnie minimalizując ryzyko finansowe, które wiązałoby się z samodzielnym działaniem.

2. Organizacyjne nurty aliansów

Organizacyjne podejścia do aliansów skupiają się na strukturach, procesach i mechanizmach zarządzania, które umożliwiają efektywne funkcjonowanie współpracy między przedsiębiorstwami. Alianse wymagają odpowiedniej koordynacji i zarządzania, aby partnerzy mogli realizować swoje wspólne cele. Kluczowe podejścia organizacyjne obejmują:

- **Teoria organizacyjnego uczenia się:** Jednym z kluczowych założeń tej teorii jest to, że organizacje tworzą alianse, aby uczyć się od partnerów i przyswajać ich wiedzę. Uczenie się organizacyjne jest szczególnie istotne w kontekście rynków innowacyjnych i technologicznych, gdzie tempo zmian jest szybkie, a dostęp do nowej wiedzy i technologii może zdecydować o przewadze konkurencyjnej. Organizacyjne uczenie się poprzez alianse pozwala firmom na rozwój wewnętrznych kompetencji i poprawę ich zdolności adaptacyjnych.
- **Teoria relacji międzyorganizacyjnych:** Zgodnie z tą teorią, alianse powstają, aby stworzyć trwałe relacje między organizacjami, które umożliwią im wzajemne zaufanie, wymianę wiedzy i wspólne planowanie. W ramach relacji międzyorganizacyjnych istotne są takie elementy jak zaufanie, kultura organizacyjna oraz mechanizmy współpracy, które minimalizują konflikty i wspierają efektywność aliansu.

- **Teoria agencji:** Ta teoria zakłada, że w aliansach może dochodzić do konfliktów interesów między partnerami, co wynika z różnic w ich celach i strategiach. Teoria agencji kładzie nacisk na znaczenie mechanizmów kontrolnych i kontraktów, które zapobiegają oportunistycznym zachowaniom jednej ze stron. Wprowadzenie odpowiednich mechanizmów zarządzania ryzykiem i kontroli wewnętrznej pozwala na bardziej stabilną współpracę oraz osiągnięcie korzyści wynikających z aliansu.
- **Teoria zasobów relacyjnych:** Według tej teorii wartość aliansu nie wynika jedynie z zasobów poszczególnych firm, lecz także z zasobów relacyjnych, czyli z wartości, jakie powstają na skutek współpracy i wymiany wiedzy. Teoria zasobów relacyjnych kładzie nacisk na wzajemne uzupełnianie się zasobów partnerów, co pozwala na osiąganie korzyści wynikających z synergii oraz przewagi konkurencyjnej, która jest trudna do uzyskania samodzielnie.

Znaczenie ekonomicznych i organizacyjnych nurtów w zarządzaniu aliansami

Ekonomiczne i organizacyjne nurty aliansów stanowią komplementarne podejścia, które pomagają zrozumieć zarówno przyczyny powstawania aliansów, jak i mechanizmy zarządzania nimi. Ekonomiczne podejścia koncentrują się na korzyściach finansowych i strategicznych, które skłaniają firmy do podejmowania współpracy, natomiast podejścia organizacyjne zwracają uwagę na to, jak zarządzać strukturami i procesami, aby te korzyści mogły być zrealizowane.

Efektywne zarządzanie aliansami wymaga zarówno umiejętności identyfikowania potencjalnych korzyści finansowych, jak i wdrożenia odpowiednich mechanizmów zarządzania, które pozwolą na minimalizację ryzyka konfliktów oraz zwiększenie efektywności współpracy. Nurty te pozwalają przedsiębiorstwom

na lepsze planowanie i realizację wspólnych projektów, co może przyczynić się do ich trwałości oraz do osiągnięcia założonych celów biznesowych.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.