

# Warunki sukcesu aliansu strategicznego

Warunki sukcesu aliansu strategicznego to:

- wspólnicy powinni wnieść do aliansu komplementarne umiejętności, potencjał i pozycję rynkową
- pokrywanie się rynków, na których działają wspólnicy, powinno być minimalne, aby uniknąć konfliktu interesów
- spółka powinna opierać się na równowadze sił i udziałów własnościowych pomiędzy wspólnikami
- alians musi mieć pewną autonomię, z silnym przywództwem oraz stałym zaangażowaniem i poparciem ze strony podmiotów dominujących
- alians musi być zbudowany na zaufaniu pomiędzy wspólnikami i nie opierać się jedynie na prawach i obowiązkach wynikających z kontraktu
- różnice stylów zarządzania i kultur obu firm muszą być traktowane z wyczuciem, w wyniku ewolucji musi się wykształcić nowy wspólny styl zarządzania i nowa kultura przedsięwzięcia, odrębne od stylu i kultury podmiotów dominujących.

Transfer wiedzy w aliansach strategicznych jest niezwykle istotny. Wynika to z faktu, iż ścisła współpraca stanowi doskonałą okazję do wzajemnego uczenia się partnerów. Wiedza nabywana w procesie organizacyjnego uczenia się może być klasyfikowana w różnych warstwach. Utworzenie sojuszu sprawia, że partnerzy wzajemnie uzyskują dostęp do swoich zasobów np. informacji o strukturze rynku, technologii, know – how. Ta warstwa wiedzy nosi nazwę środowiskowej. Następną warstwą wiedzy jest zgrupowana wokół wiedzy środowiskowej i nosi nazwę wiedzy wirtualnej. Określa ona sposób w jaki wiedza

środkowa jest nabywana, a następnie przekształcana w wiedzę wewnętrzną przedsiębiorstwa i obejmuje wiedzę, która jest uważana za pożądaną w przedsiębiorstwie. Aby poszerzyć swoją własną wiedzę bazową, przedsiębiorstwo musi być poddane procesowi uczenia się składającego się z percepcji, internalizacji i abstrakcji zasobów wiedzy partnera [F.J. Richter, K. Vettel, Successful Joint Ventures in Japan, Transferring Knowledge..., vol 28, 6/1995. ]. W pierwszej fazie uczenia się wiedza partnera dotycząca warunków rynkowych, technologii, systemów zarządzania, jest transferowana do wspólnego przedsięwzięcia. Pracownicy zaangażowani w działania aliansu uczą się, nabywają doświadczenie i w rezultacie zmieniają swoją wiedzę bazową. Transfer wiedzy do aliansu nie oznacza jednak, że jest ona przyswajana przez przedsiębiorstwo partnerskie. Proces ten odbywa się dopiero w następnym kroku uczenia się – internalizacji. W ostatnim kroku uczenia się, czyli abstrakcji, następuje zmiana podstawowych wartości i reguł postępowania przedsiębiorstwa. W rezultacie tego procesu, wiedza wewnętrzna przedsiębiorstwa zmienia się we wszystkich obszarach, a jego zdolność do generowania własnej wiedzy rośnie.

Główną przyczyną wzrostu nawiązywania aliansów jako formy współpracy jest niewątpliwie duża niepewność i brak stabilności otoczenia, w którym funkcjonowały i działają obecnie wszelkiego typu organizacje. Szybkie i kompleksowo zachodzące zmiany w otoczeniu determinują wszystkie sfery działania, a także procesy zachodzące w przedsiębiorstwach. Fakt ten powoduje konieczność ciągłego ich rozpoznawania, analizowania i uwzględniania w budowie strategii organizacji. Wzrost złożoności wyrobów, zwiększenie częstotliwości wprowadzenia zmian do produkcji, rozwój konkurencji w wymiarze globalnym, zmiana aspiracji, wymagań, jak i oczekiwań klienta itp., spowodowały konieczność dostosowania się do nowej sytuacji, a także stały się główną przyczyną poszukiwania przez uczestników rynku takich form współpracy, które umożliwiłyby im bardziej skuteczne i efektywne działanie w

złożonym i dalece niepewnym otoczeniu.

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.