

Spis treści

PRZEDMOWA DO POLSKIEGO WYDANIA	5
PRZEDMOWA	11
WPROWADZENIE	13
 Rozdział I – CO TO JEST ALIANS STRATEGICZNY?	19
1. Alians: szczególna forma zbliżenia między przedsiębiorstwami	20
1.1. Pojęcie aliansów strategicznych	20
1.2. Specyfika aliansów: liczne centra decyzyjne, permanentne negocjacje i konflikty interesów	23
1.3. Alians: forma nietrwałej organizacji i ryzykowej strategii?	23
2. Współdziałanie: formy i ramy prawne	28
2.1. Formy prawne aliansów	29
2.2. Reglamentacja prawna aliansów i współdziałania	31
 Rozdział II – ERA ALIANSÓW STRATEGICZNYCH	35
1. Ewolucja współdziałania: od tradycyjnych spółek joint ventures do aliansów strategicznych	36
1.1. Spółki joint ventures i umiędzynarodowienie działalności	37
1.2. Spółki joint ventures i konkurencja	39
1.3. Alianse strategiczne: ewolucja czy rewolucja?	40
2. Panorama współdziałania	44
2.1. Geografia aliansów	45
2.2. Alianse w różnych sektorach działalności	47
3. Dlaczego zawierać alianse?	50
3.1. Mondializacja działalności	50
3.2. Zmiany technologiczne	52
3.3. Porażka fuzji i wykupywania przedsiębiorstw	54

1. Alianse i granice przedsiębiorstwa: wkład teorii kosztów transakcyjnych	58
1.1. Elementy teorii kosztów transakcyjnych	59
1.2. Teoria transakcyjna aliansów	62
2. Alianse, konkurencja i strategia: teoria produkcji międzynarodowej i teoria powiązań	64
2.1. Alianse jako rodzaj strategii konkurencyjnej	64
2.2. Alianse jako strategia wzajemnych powiązań	67
3. Alianse, wzajemne uczenie się i rywalizacja między sojusznikami	70
3.1. Doświadczenie organizacyjne i komplementarność wkładów	70
3.2. Rywalizacja i współdziałanie	71

Rozdział IV – PODSTAWOWE RODZAJE ALIANSÓW 75

1. Stawki aliansów strategicznych	76
1.1. Sprawność i wyniki współdziałania	76
1.2. Efekty aliansów dla przedsiębiorstw partnerskich	78
1.3. Wpływ tworzenia sieci aliansów na organizację dziedzin działalności i otoczenie konkurencyjne	79
2. Partnerstwo między firmami niekonkurencyjnymi	81
2.1. Kierunki rozwoju strategicznego	81
2.2. Wielonarodowe spółki joint ventures	84
2.3. Partnerstwo wertykalne	86
2.4. Porozumienia międzysektorowe	88
3. Alianse między konkurentami	90
3.1. Typologia aliansów między konkurentami	92
3.2. Alianse wspólnej integracji	96
3.3. Alianse pseudo-koncentracji	98
3.4. Alianse komplementarne	100

Rozdział V – WIELONARODOWE SPÓŁKI JOINT VENTURES 103

1. Dlaczego przedsiębiorstwa wielonarodowe tworzą spółki joint ventures?	105
1.1. Paradoks spółek joint ventures	105
1.2. Ograniczenia polityczne i motywacje strategiczne	106
2. W jaki sposób zarządzać wielonarodową spółką joint venture?	111
2.1. Kryteria powodzenia i oczekiwania akcjonariuszy	111
2.2. Równowaga władzy między partnerami: 50/50 czy 51/49?	113
2.3. Kluczowa rola kierownika spółki joint venture i rekomendacje dla przedsiębiorstw partnerskich	115

1. Geneza partnerstwa wertykalnego w japońskim przemyśle samochodowym	123
1.1. Stosunki między klientem i dostawcami w produkcji masowej	125
1.2. Stosunki między klientem i dostawcami w produkcji dokładnie określonej	127
2. Prawdziwe i pozorne partnerstwo	128
2.1. Marketing zaopatrzenia	129
2.2. Współdziałanie operacyjne	130
2.3. Partnerstwo koncepcyjne: prawdziwe partnerstwo strategiczne	131
3. Zarządzanie strategiczne partnerstwem wertykalnym	133
3.1. Tworzenie partnerstwa	133
3.2. Organizowanie partnerstwa i organizowanie przedsiębiorstwa	137
3.3. Paradoksalne konsekwencje długookresowe	140

Rozdział VII – POROZUMIENIA MIĘDZYSEKTOROWE 143

1. Dlaczego zawierać porozumienia międzysektorowe?	144
1.1. Tworzenie nowych rodzajów działalności	144
1.2. Zbieżność różnych rodzajów działalności	147
1.3. Alianse dywersyfikacyjne	149
1.4. Porozumienia ramowe: konglomeraty nieformalne, porozumienia specjalistów, pomoc wzajemna	149
2. Zarządzanie porozumieniami międzysektorowymi	150
2.1. Transfer i przyswajanie kompetencji	150
2.2. Ewolucja porozumień międzysektorowych	151

Rozdział VIII – ALIANSE WSPÓLNEJ INTEGRACJI 155

1. Dlaczego zawiera się alianse wspólnej integracji?	156
1.1. Cele ekonomiczne	156
1.2. Cele strategiczne	158
2. W jaki sposób zarządzać wspólną integracją technologiczną?	163
2.1. Tworzyć laboratoria wspólne, czy dzielić zadania w zakresie badań i rozwoju między partnerami?	163
2.2. Rozgraniczać pola współdziałania i chronić swoją technologię	165
3. W jaki sposób zarządzać wspólną integracją przemysłową? ..	167
3.1. Niebezpieczeństwo fiaska i trudności początkowe	167

3.2. Zapewnianie długookresowej zbieżności potrzeb partnerów	174
3.3. Podział rozwoju między partnerami i koncentracja produkcji	176

Rozdział IX – ALIANSE PSEUDO-KONCENTRACJI 179

1. Dlaczego angażować się w alianse pseudo-koncentracji?	180
1.1. Osiąganie efektów skali produkcji bez łączenia się	180
1.2. Ryzyko rywalizacji wewnętrznej w aliansach pseudo-koncentracji	183
2. W jaki sposób organizować i zarządzać aliansami pseudo-koncentracji?	185
2.1. Unikać powielania działalności	185
2.2. Dzielić zadania między partnerami	186
2.3. Organizować pracę zespołową w spółce joint venture . .	189
3. Akceptować czy sprzeciwiać się specjalizacji?	195
3.1. Tendencja do specjalizacji partnerów	195
3.2. Powielanie działalności: hamulec specjalizacji	198
3.3. Rotacja zadań i utrzymywanie wszechstronności	198
3.4. Osiąganie sprawniejszego współdziałania poprzez specjalizację	200
3.5. Pojawianie się rzeczywiście połączonych przedsiębiorstw	203

Rozdział X – ALIANSE KOMPLEMENTARNE 207

1. Dlaczego zawiera się alianse komplementarne?	209
1.1. Ułatwianie ekspansji międzynarodowej konkurenta: problem kompensat	209
1.2. Komplementarność: źródło synergii czy zależności?	213
2. W jaki sposób zarządzać aliansami komplementarnymi? . .	216
2.1. „Koń Trojański”	216
2.2. Komplementarne, ale jak długo?	217
2.3. Transfery kompetencji i wyścig po naukę	219
2.4. Wyciąganie korzyści z transferu umiejętności i antycypowanie zerwania przymierza	221

Zakończenie – POWODZENIE ALIANSÓW I KONSEKWENCJE DLA PRZEDSIĘBIORSTW PARTNERSKICH 225

1. Konsekwencje strategiczne aliansów między firmami niekonkurencyjnymi	227
2. Konsekwencje strategiczne aliansów między konkurentami . .	228

BIBLIOGRAFIA	237
------------------------	-----