

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Współpraca przedsiębiorstw

Od kooperacji do kooperencji

Albert Tomaszewski

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

7 listopada 2013 r.

Organizatorzy



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIĘCY.PL

Znajdź 3 różnice





Jak to możliwe?



Toyota

Założona w 1937 r. w Japonii

Dziś:

- zatrudnia ok. 330 000 pracowników
- sprzedaje ok. 10 mln aut rocznie



Zródło: http://www.toyota-global.com/company/profile/facilities/worldwide_operations.html



PSA

Powstał po przejęciu Citroena przez
Peugeota w 1976 r. we Francji

Dziś:

- zatrudnia ok. 200 000 pracowników
- sprzedaje ok. 3 mln aut rocznie

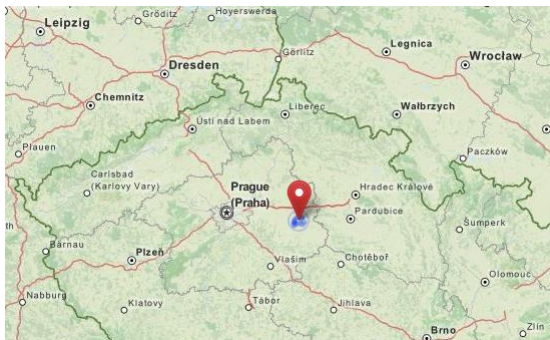


Zródło: http://en.wikipedia.org/wiki/File:World_locations_of_PSA_Peugeot_Citro%C3%ABn_factories.PNG



TOYOTA PEUGEOT CITROËN AUTOMOBILE

Automobilka s budoucností

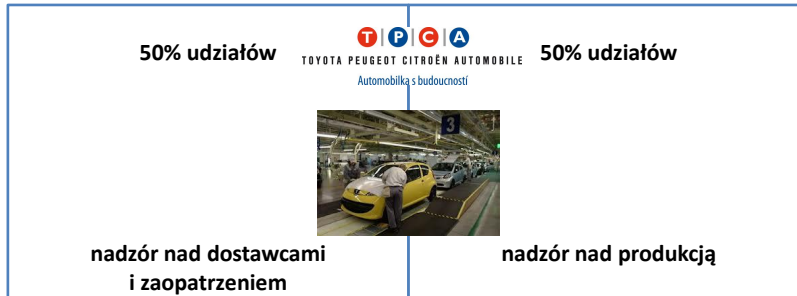


TOYOTA PEUGEOT CITROËN AUTOMOBILE

Automobilka s budoucností

2000	Toyota i PSA Peugeot Citroën rozvažajú spolupráce dot. produkci malých samochodův
2001	Wybór Kolina jako lokalizacji
styczeń 2002	Podpisanie umowy pomiędzy PSA Peugeot Citroën i Toyota
kwiecień 2002	Wmurowanie kamienia węgielnego pod fabrykę w Kolinie
2004	Uzyskanie pozwolenia na pracę fabryki
luty 2005	Rozpoczęcie produkcji
2008	1.000.000 samochodův wyprodukowany w TPCA
2012	2.000.000 samochodův wyprodukowany w TPCA

Jak to działa?




konkurencja



Kooperencja



Jednoczesne relacje konkurencji i kooperacji między konkurentami

Kooperencja wewnątrzorganizacyjna



- Jeden właściciel
- Jednostki biznesowe o dużej swobodzie, które współpracują i konkurują między sobą jednocześnie

Komplementarność zasobów

- “Sprytne” konkurowanie z innymi
- Jakie zasoby konkurenta można wykorzystać?
- Czy moje zasoby są wartościowe dla konkurenta?
- Czy współpraca z konkurentem będzie się opłacać?



Zbieżność celów

- Jakie są cele konkurentów?
- Czy część celów jest wspólna?
- Czy w warunkach częściowo zbieżnych, a częściowo sprzecznych celów dojdzie do współpracy?



Symetria wielkości

- Najstabilniejsze są układy kooperacji między konkurentami o podobnej wielkości
- Mniejsze ryzyko zachowań oportunistycznych
- Mniejsze zagrożenie agresji ze strony kooperenta



Dospasowanie struktur

- Czy struktury wewnętrzne są dopasowane?
- Czy mamy jednostki, które będą w stanie poprowadzić współpracę z konkurentem?
- Czy konkurent jest w stanie podołać współpracy?



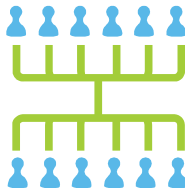
System powiązań z innymi

- Z kim jest powiązany kooperent?
- Czy jego sojusznicy nie są dla nas zagrożeniem?
- Jakie ryzyko z tego płynie?



Zbieżność kultur organizacyjnych

- Czy potrafimy się efektywnie komunikować?
- Czy nasze organizacje funkcjonują w podobny sposób?
- Jakie bariery kulturowe będą istniały we współpracy?



Reputacja

- Kim jest kooperant?
- Jaką ma historię współpracy z innymi?
- Czy ma dobrą reputację?



Kryteria doboru kooperenta

- Komplementarność zasobów
- Zbieżność celów
- Symetria wielkości
- Dopasowanie struktur
- System powiązań z innymi graczami
- Zbieżność kultur
- Reputacja

Ćwiczenie: Znajdź swojego kooperenta

1. Poznaj firmę, którą reprezentujesz
2. Zbadaj, jakie są Twoje cele
3. Poznaj potencjalnych kooperentów
4. Zobacz, jakie mają oczekiwania
5. Wytypuj właściwego kooperenta dla Twojej firmy
6. Uzasadnij, dlaczego