

Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych. Przypadek sektora motoryzacyjnego

Książka stanowi opracowanie z zakresu ekonomii międzynarodowej – jej ujęcia mikroekonomicznego. Przedstawione rozważania należy umiejscowić w systemie nauk społecznych, obszarze nauk ekonomicznych, w dyscyplinie ekonomia, choć zawarto w nich także dość liczne odwołania do nauk o zarządzaniu. Praca prezentuje rozwój korporacji transnarodowych w warunkach postępującej globalizacji ze szczególnym uwzględnieniem postulatu poprawy ich konkurencyjności w długim okresie. Przedstawia zmiany struktur organizacyjnych największych niefinansowych korporacji transnarodowych, jako odzwierciedlenie realizowanej strategii konkurencyjnej. Przyjęto założenie, że podstawą skuteczności strategii w współczesnej gospodarce jest uzyskanie efektu synergii na bazie połączenia wszystkich kategorii kapitału budującego organizację. Za kluczową dla utrzymania silnej pozycji konkurencyjnej w długim okresie uznano zdolność do kreacji wartości dodanej dzięki rozwojowi systemu powiązań. Ścieżką realizacji takiej strategii jest postępujący proces integracji biznesowej (realizowany przez przedsiębiorstwa proces scalania na wzór etapowej integracji państw), służący budowaniu globalnej sieci biznesowej (GSB).

Celem rozprawy jest zbadanie wpływu zmian zachodzących w gospodarce światowej na strategię konkurencyjną korporacji transnarodowych (KTN) oraz próba wskazania istoty przeobrażeń dokonujących się w związku z tym w systemach organizacyjnych korporacji. Badania zostały podzielone na część teoretyczną, odwołano się m. in. do teorii konkurencyjności, integracji międzynarodowej, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, fuzji i przejęć, koncepcji z zakresu zarządzania międzynarodowego, oraz część egzemplifikacyjno-statystyczną, w której badaniu poddano 230 KTN (notowanych w rankingach *World Investment Report* z lat 1991–2009). Szczegółowe opracowania dotyczą: 10 korporacji motoryzacyjnych – Toyota, Ford, Volkswagen, Daimler, BMW, Honda, Nissan, General Motors, Fiat, Renault oraz 3 elektronicznych – General Electric, Siemens, IBM i 3 petrochemicznych – Royal Dutch Shell, British Petroleum, ExxonMobil.

Hipoteza główna pracy brzmi: zmiany zachodzące w gospodarce światowej przyczyniły się do ukształtowania nowego paradygmatu konkurencyjności międzynarodowej. Spowodowało to przemodelowanie strategii KTN, a w konsekwencji przebudowywanie ich struktur organizacyjnych w kierunku GSB. Najpotężniejsze korporacje transnarodowe pełnią w ukształtowanych systemach regulacyjnych funkcje **orchestratorów**. *Orchestrator* łączy funkcje: lidera-promotora, koordynatora-menedżera i dyrygenta-zarządcy. Schemat analityczny rozważań opiera się na sekwencji: otoczenie – strategia – struktura – konkurencyjność. Uznano, że otoczenie organizacji ma istotny wpływ na jej funkcjonowanie, dlatego zmiany zachodzące w nim znajdują odzwierciedlenie w koncepcjach strategicznych. Wyrazem tego jest z kolei ewolucja struktur organizacyjnych korporacji, które w ten sposób dostosowują swoje systemy do nowych koncepcji rozwojowych. Nowe typy struktur, aby służyły poprawie konkurencyjności, muszą być wsparte na wartościach (filarach strategicznych), zgodnych z nowym paradygmatem konkurencyjności międzynarodowej. Miarą konkurencyjności KTN jako *orchestratorów* globalnych sieci biznesowych jest zdolność do kreacji wartości dodanej na bazie sieciowego kapitału ekonomicznego i intelektualnego. Wykorzystując wielowymiarową analizę statystyczną, podano badaniu związek między rozwojem sieci 10 KTN sektora motoryzacyjnego a ich zdolnością do kreacji wartości dodanej.

Książka składa się ze wstępu, sześciu rozdziałów oraz zakończenia.

Celem rozdziału I jest próba wykazania, że postępująca globalizacja ma zasadnicze znaczenie dla kierunków zmian w KTN. Tworzy sprzyjający klimat dla rozwoju podmiotom otwartym na zacieśnianie współpracy w skali globalnej. Korporacje realizują swoje strategie ekspansji, angażując się w różnego typu formy integracyjne: budują globalne łańcuchy produkcyjne, dokonują inwestycji bezpośrednich (BIZ), a także kolejnych fuzji i przejęć (M&As). Zaakcentowano, że cechą charakterystyczną obecnego etapu – globalizacji korporacyjnej jest konkurowanie między systemami korporacyjnymi (koalicjami), a nie pojedynczymi podmiotami.

Celem rozdziału II jest próba wykazania, że czynnikiem decydującym o konkurencyjności w długim okresie jest założona strategia rozwoju, a jej widocznym na zewnątrz obrazem jest sposób kształtowania struktur organizacyjnych. Realizacja zaawansowanych strategii konkurencyjnych powoduje, że modele organizacyjne korporacji stają się coraz bardziej złożone. Konsekwencją dla badań nad konkurencyjnością jest interdyscyplinarność współczesnej teorii przedsiębiorstwa, która uzasadnia zbudowanie nowego paradygmatu konkurencyjności międzynarodowej.

Celem rozdziału III jest próba wykazania, że globalizacja, zmieniając charakter konkurencji, dokonała redefinicji znaczenia poszczególnych kategorii kapitału organizacji, co spowodowało przekształcanie korporacji transnarodowych w organizacje sieciowe. Sieci stanowią strukturę regulacyjną, umiejscowioną między rynkiem a hierarchią. Najwyższą formą organizacyjną, odpowiadającą na wyzwania gospodarki opartej na wiedzy, są GSB, stanowiące systemy powiązań sieciowych o charakterze kooperacyjnym. Istotą systemu jest jego trójwarstwowość. Najsilniejsze „scalenie” wywołują M&As, tworząc powiązania własnościowe. Kolejną warstwę stanowią powiązania strategiczne, czyli wszelkie porozumienia o charakterze długookresowym, niekoniecznie oparte na własności (np. aliance strategiczne, *joint venture*). Najbardziej zewnętrzną warstwę stanowią powiązania typu kooperacyjnego. Współpraca w tej warstwie może dotyczyć nawet bezpośrednich konkurentów i jest wyrazem dojrzałości organizacyjnej, polegającej na implementacji zasad społecznej odpowiedzialności organizacji. We wszystkich warstwach istnieje przestrzeń dla zachowań o charakterze współpracy i konkurencji, a zatem układ ma charakter kooperacyjny.

W rozdziale IV podjęto próbę analizy procesu budowania GSB przez najpotężniejsze KTN (wg rankingu UNCTAD). W celu analizy zmian potencjału poszczególnych sektorów podzielono podmioty na 9 obszarów branżowych, a następnie przeanalizowano ich aktywa, sprzedaż, zatrudnienie i wskaźnik TNI. Na podstawie dokonanych zestawień statystycznych wybrano do dalszych analiz 3 sektory: motoryzacyjny, petrochemiczny, elektroniczny. Przedstawiono kształtowanie się w nich systemów powiązań globalnych – analizując w każdym modelu ekspansji 3 wiodących korporacji. Dokonano analizy mechanizmu budowania sieci biznesowych, wykorzystując etapy modelu integracji biznesowej.

W rozdziale V przedstawiono analizę modeli ekspansji 10 wiodących KTN sektora motoryzacyjnego, jako podstawę oceny ich zdolności do bycia *orchestratorami* GSB. Nacisk położono na zmiany zachodzące w ich strukturach organizacyjnych i systemie zarządzania. Starano się wykazać, że analiza filarów modelu biznesowego *orchestratora*, zapisanych w strategii pozwala ocenić potencjał konkurencyjny podmiotu i jego poziom zaawansowania rozwojowego.

W rozdziale VI starano się wykazać, iż w konsekwencji przyjęcia, że zmiana paradygmatu konkurencyjności międzynarodowej wymusza budowanie potencjału konkurencyjnego na bazie globalnie rozlokowanych zasobów połączonego kapitału ekonomicznego i intelektualnego konieczny jest „pomiar” konkurencyjności korporacji-

orchestratorów z zastosowaniem metod oceny wielowymiarowej. Zbudowano miernik syntetyczny (MS) zdolności do kreacji wartości dodanej, obejmujący kapitał produkcyjno-sprzedażowy i finansowy oraz kapitał strukturalny i instytucjonalny – wykorzystując metody porządkowania liniowego ustalono ranking konkurencyjności dla wiodących KTN sektora. W celu sprawdzenia zbieżności analiz wielowymiarowych i klasyfikacji, dokonywanych na podstawie jednego parametru ocenę na podstawie MS zestawiono z rangowaniem poszczególnych korporacji w klasyfikacjach międzynarodowych m. in. z: *World Investment Report*, *The 100 Top Brands*, *The Forbes Global 2000*, *The Most Admired Companies*.

Konkludując badania można stwierdzić, że zachodzące w gospodarce światowej zmiany powodują częściową dewaluację klasycznego paradygmatu konkurencyjności, a z pewnością konieczność jego uzupełnienia. Na gruncie teoretycznym prowadzi to do akceptacji dotychczas często odrzucanych koncepcji i oznacza przyjęcie jako bazy rozważań interdyscyplinarnej teorii przedsiębiorstwa. Skutkiem jest rekonstrukcja zbiorów zasad oraz czynników uznawanych za ważne dla zbudowania silnej pozycji konkurencyjnej, zwłaszcza na rynku międzynarodowym. W konsekwencji konieczne jest skonstruowanie nowych narzędzi pomiarowych, które mogą służyć do kompleksowej oceny podstaw konkurencyjności międzynarodowej.