

EMLÉKÜLÉS

MTA GAZDÁLKODÁSTUDOMÁNYI BIZOTTSÁG



2016. november 15.

Időutazás: A vállalatközi szervező munka néhány kérdése 35 év távlatában

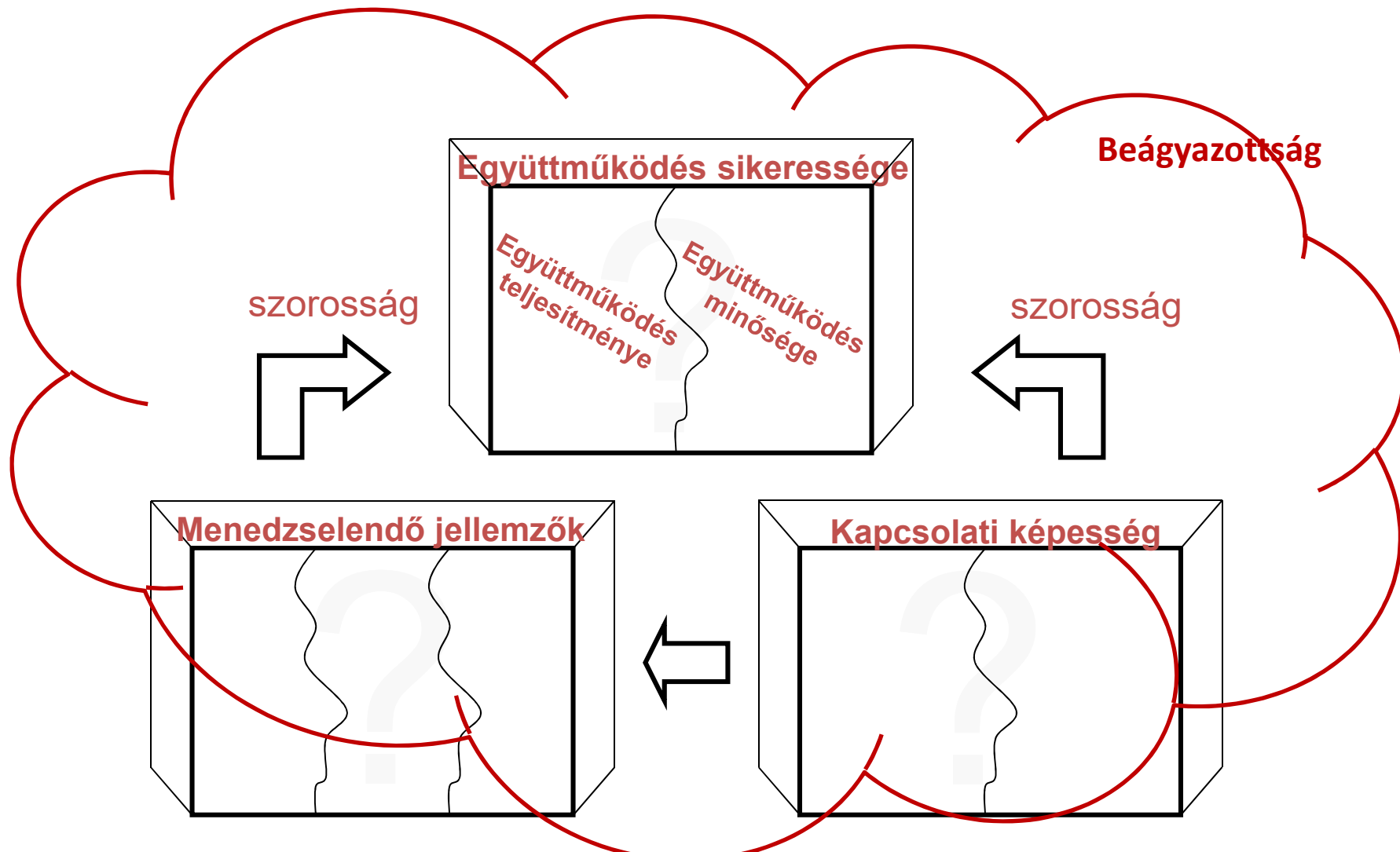
Vilmányi Márton



Hetesi Erzsébet

Kiindulópont

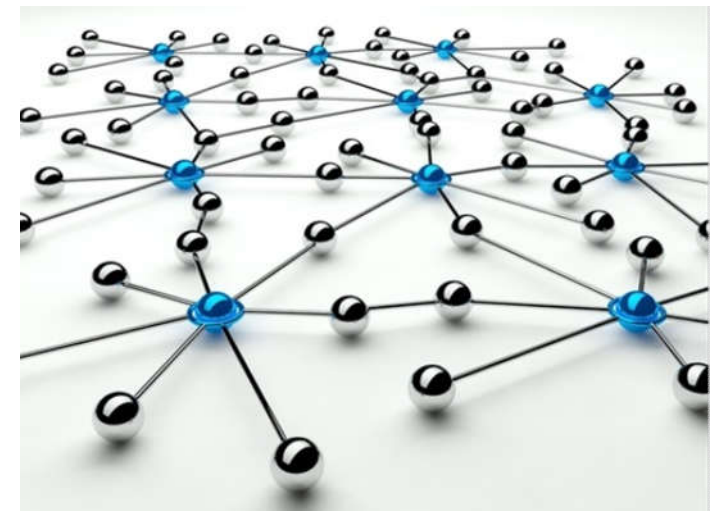
Farkas Ferenc – Poór József (1982): A vállalatközi szervezőmunka néhány kérdése.
VEZETÉSTUDOMÁNY, Vol. 13., No. 1. pp. 21-25



I. A vállalatközi szervezőmunka közege

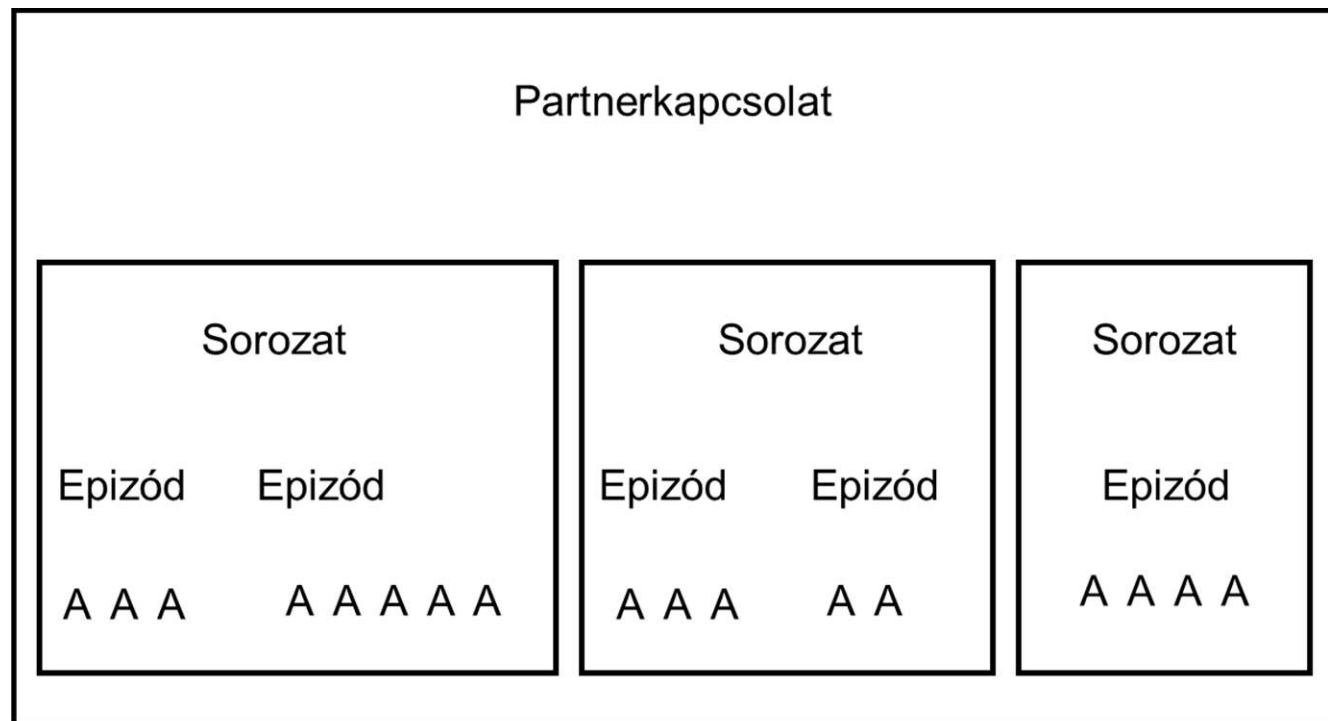
„A szocialista termelési viszonyok ...a **társadalmi szintű szervezés** elméletének és gyakorlatának fejlesztését igénylik...az alábbi dimenziók léteznek:

- a társadalom egészét **átfogó népgazdasági szintű szervezés;**
- a társadalmi élet különböző szféráit (ipar, mezőgazdaság, oktatás, egészségügy, stb.) **átfogó ágazati szervezés;**
- az egy ágazaton belüli (esetleg ágazatok közötti), de **az adott vállalati kereteket meghaladó vállalatközi szervezés;**
- *vállalaton belüli szervezési tevékenység*”.



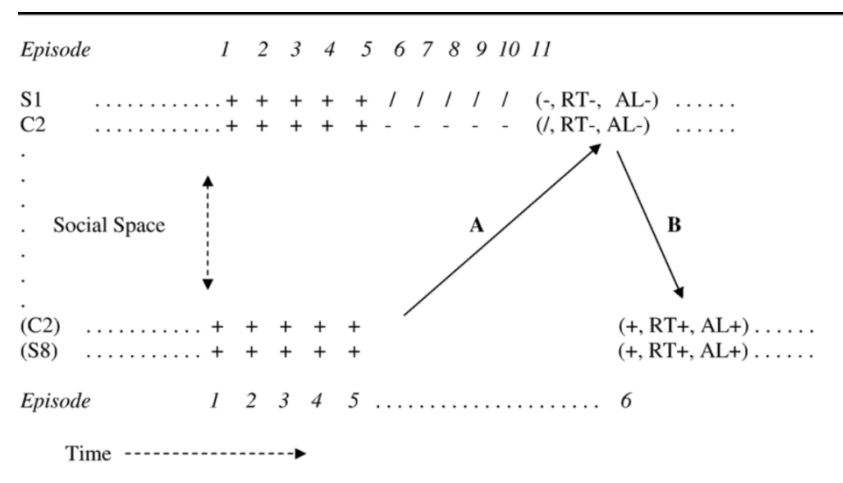
Az együttműködés megragadása

„Egyemtől elkülönült gazdálkodó szervezetek között meghatározott feladat, vagy tevékenység-sorozat végrehajtása...”



II. Az együttműködés menedzselésének központi jellemzői

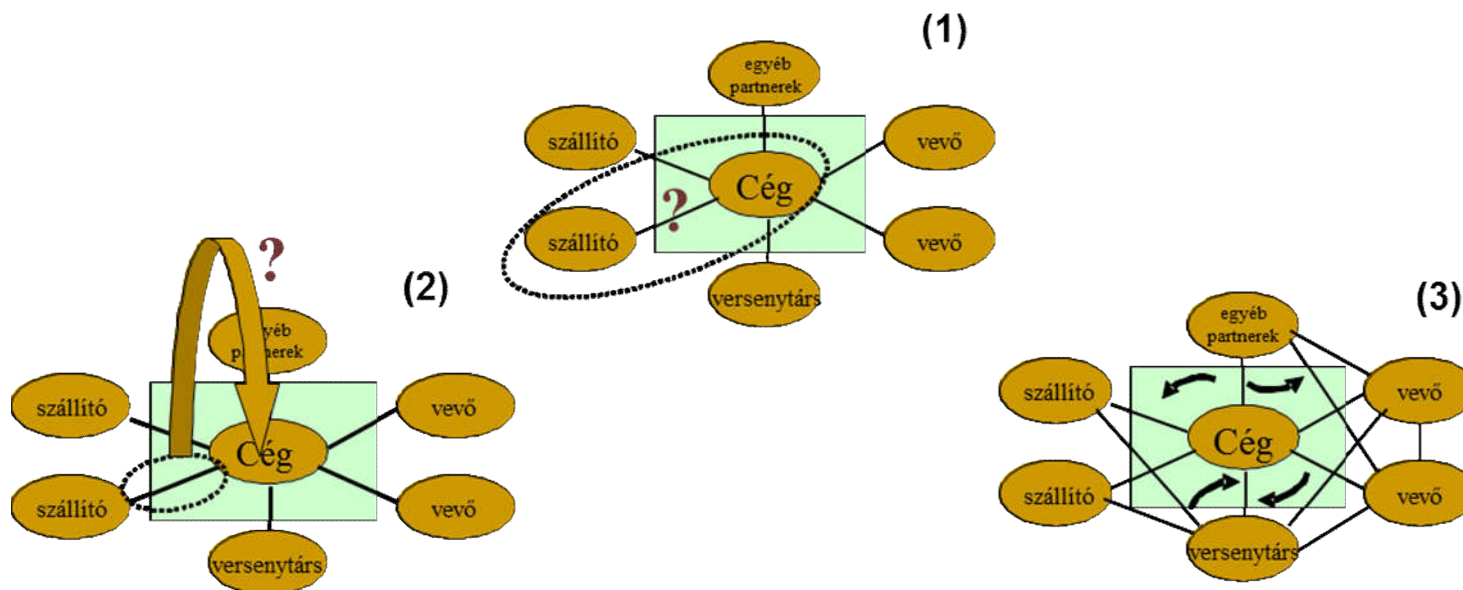
- 1) „A vállalatközi szervezés esetében főleg a vizsgált **folyamat lépéseinek meghatározása** jelent újat...” (tevékenységek)
- 2) „...rögzíteni kell, hogy az érintett vállalatok szakemberei **milyen mértékig igényelhetik a partnervállalatok vizsgált folyamatra vonatkozó adatait.**” (erőforrások)
- 3) „Az érintett vállalatok olyan vállalati szakembereket **delegálnak...akik...képesek együttműködni.**” (társas interakció)
- 4) „A felmerülő problémákat **munkaértekezleteken** kell megvitatni.” (interakció)
- 5) „...szervezeti hovatartozást illetően...a következő esetek képzelhetőek el: továbbra is a szervezést megelőző helyzetben **közreműködő vállalatok** vesznek részt; **új vállalatok** bekapcsolását igénylik a folyamat bizonyos tevékenységeinek változásától függően.” (tér)



III. A szervezeti együttműködések feltárásának nézőpontjai



- Kapcsolati nézőpont
- Társas hálózatok elmélete
- **Erőforrás alapú nézőpont**
- **Szervezeti tanulás és tudás alapú nézőpont**
- **Képességek, dinamikus képességek nézőpontja**
- Értéklánc, értékhalózat megközelítése
- **Stratégiai menedzsment**, stratégiai szövetségek megközelítése
- ...
- Evolúciós közgazdaságtan
- Tranzakciós költségek elmélete
- **Játékelmélet**
- **Intézményi közgazdaságtan**
- **Társas csere elmélete**



Üzleti kapcsolatok és a beágyazottság



SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR



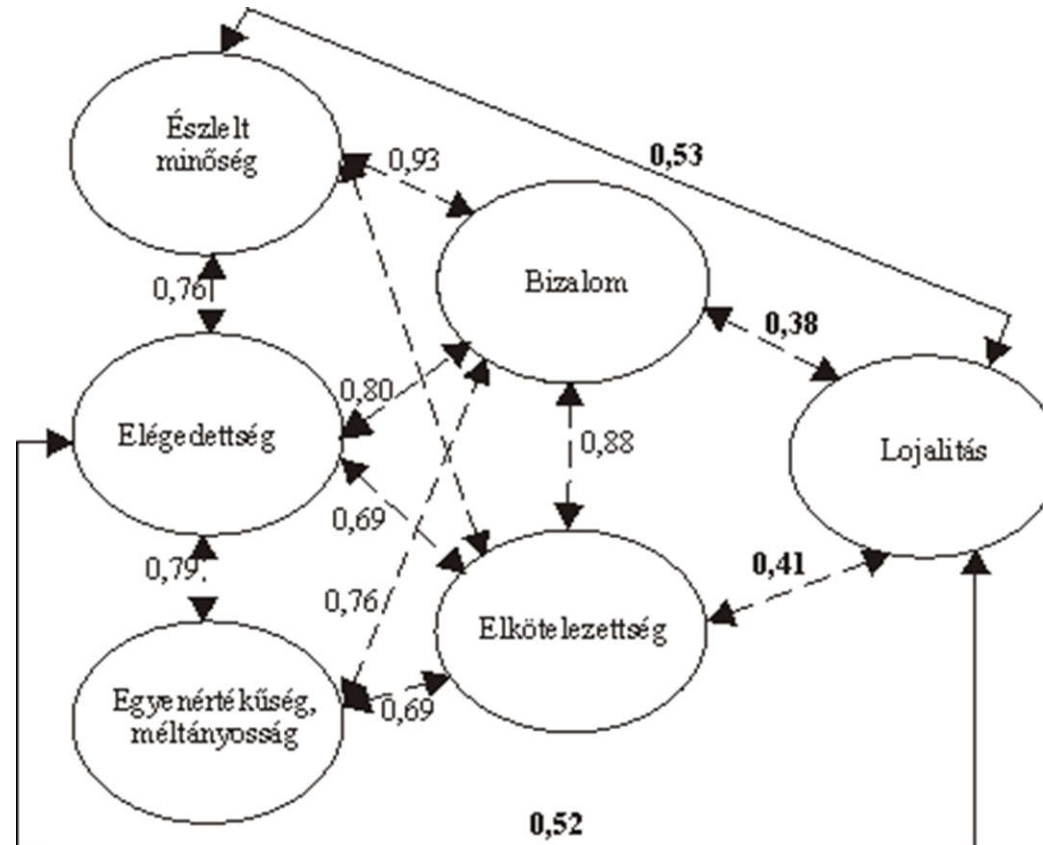
- **Mark Granovetter: gyenge beágyazottság**
- Zukin-DiMaggio (1990)
 - Kognitív (korlátozott racionalitás)
 - Kulturális (önérdek és erkölcs)
 - Strukturális
 - Politikai

„... a vállalatok működése, eredményessége nem érthető meg azok nélkül a kapcsolatok nélkül, amelyekbe beágyazva folytatják tevékenységüket.” *Chikán Attila bevezetője, Dzsungel vagy esőerdő 15.o.*



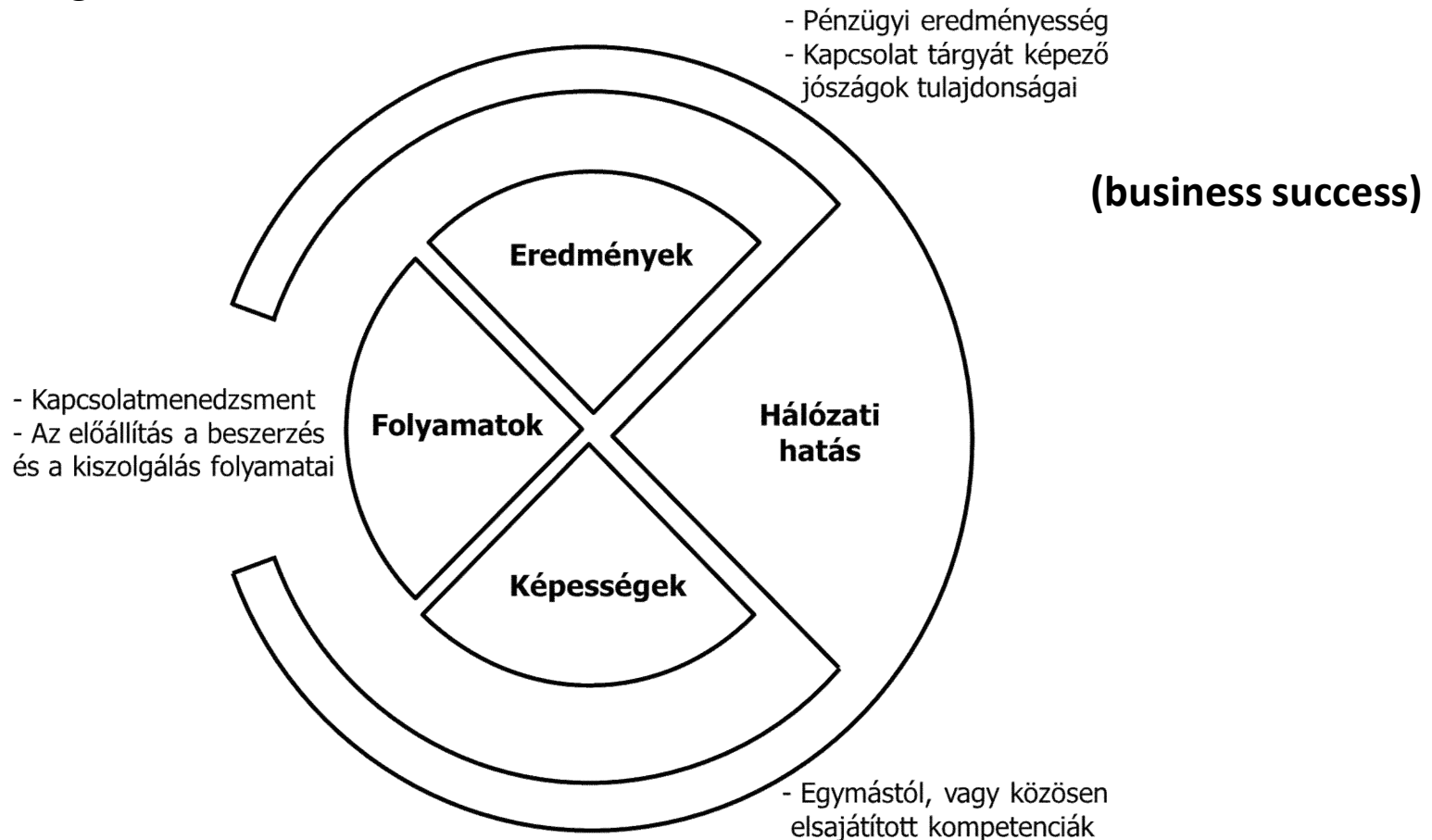
Szervezetközi kapcsolatok szimptómái (relationship success)

„Az adott folyamat megvalósításában részt vevő gazdálkodó szervek **érdekelttsége egymástól eltérő lehet** (például a termelő és forgalmazó vállalatoké), **a vállalatközi szervezések mégis hozzájárulhatnak az érdekösszhang létrejöttéhez**”



IV. Szervezetközi kapcsolatok szimptómái

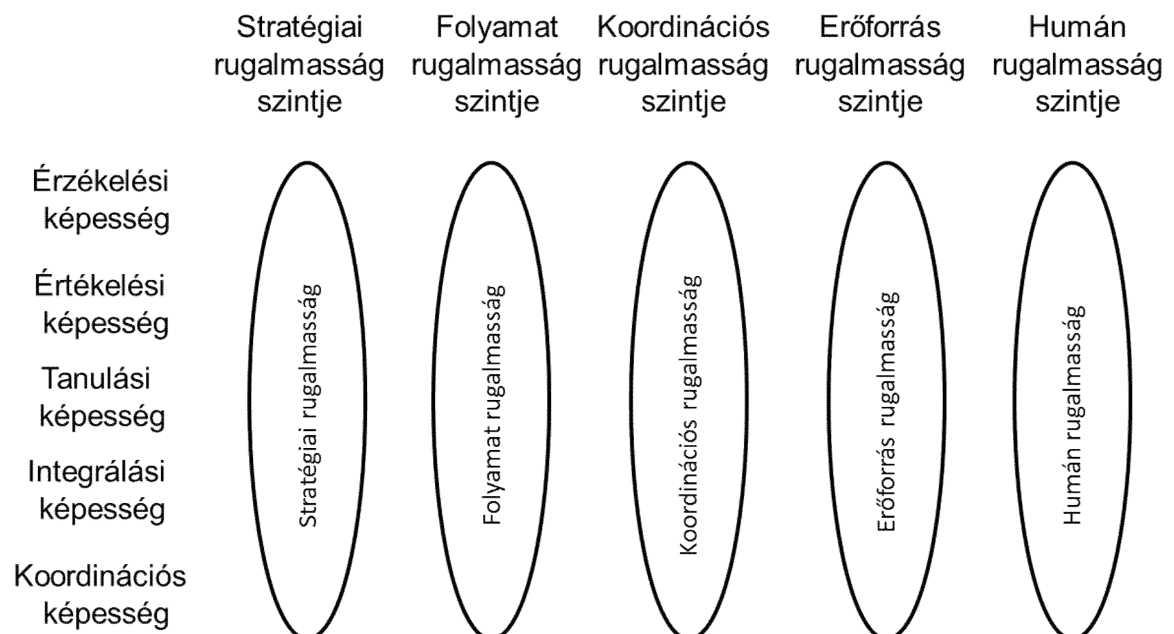
*„A különböző vállalatok szervezetei által létrehozott új rendszer működtetése az egyes szervezetektől **nem egyenlő energiabefektetést igényel, a vállalt kockázat és bizonytalanság mértéke eltérő**”*



Szervezetközi kapcsolatok szimptómái

„Gyakran megfigyelhető, hogy az együttműködő szervezetek lényegesen különböző szervezetségi színvonalon állnak...Ilyenkor az együttműködő rendszerek között **rés keletkezhet, amit a „gyengébb” partner fejlesztésével kell megakadályozni**”

- Stratégia terület – például: *fejlesztési elképzelések koordinátlansága;*
- Folyamatok terület – például: *szállítás összehangoltsága;*
- Erőforrás terület – például *szállítókapacitások, munkaerő elérhetősége;*
- Humán terület – például *érdekeltségi rendszer, munkaerő-kihasználtság.*



V. Összegzés – 35 évvel ezelőtt és ma

- (1) A B2B kapcsolatok önmagukban rendkívül komplex jelenségek!
- (2) A B2B kapcsolatokat lehet és kell interdiszciplináris módon vizsgálni!
- (3) A hazai kérdések és megoldások feltárása során lehet és kell vizsgálnunk a 90-es éveket megelőző eredményeket!

**KÖSZÖNJÜK A MEGTISZTELŐ
FIGYELMET**