

proccio dei «costi di transazione» nell'ambito degli studi in materia di accordi, evidenziandone i principali pregi ed i limiti.

Nel quarto verranno esposte le teorie eclettiche sugli accordi, cioè quegli approcci che tentano di fornire una visione sistemica del fenomeno.

Il quinto capitolo si occuperà delle relazioni tra grado/politiche della concorrenza ed accordi tra imprese.

Il sesto ed il settimo sono dedicati alla classificazione degli accordi individuati in base alla modalità di realizzazione, si analizzeranno rispettivamente le forme equity e non-equity.

Nel capitolo successivo si considera la seconda possibilità di classificazione degli accordi, determinata dalla finalità dell'accordo stesso.

Nel nono si affronta con maggiore approfondimento il ruolo della variabile tecnologica come determinante degli accordi e delle strette interrelazioni esistenti tra cambiamento tecnologico ed organizzazione di impresa.

Alcune note conclusive cercheranno di sintetizzare i principali risultati dell'analisi e di fornire una traccia per gli approfondimenti futuri.

1.1. La teoria sugli accordi tra imprese nell'evoluzione della teoria economica

Anche se il fenomeno delle relazioni cooperative tra le imprese è stato preso in considerazione solo recentemente dagli economisti industriali e aziendali, possiamo contare numerosi contributi teorici ed empirici sull'argomento. All'interno dell'insieme di tali ricerche la teoria economica non è unitaria ma si individuano in essa varie correnti di pensiero che ravvivano il