

- [INFOR.PL](#) |
- [INFOR LEX](#) |
- [Kadry](#) |
- [Księgowość](#) |
- [Moja Firma](#) |
- [Samorząd](#) |
- [ISK](#) |
- [ISKB](#) |
- [ISC](#) |
- [Wieszjak](#) |

Twój Biznes - Magazyn Małych i Średnich Przedsiębiorstw

- [Blokada reklam](#)
- [Wskaźniki, stawki, terminy](#)
- [Kalkulatory dla biznesu](#)
- [Druki aktywne](#)
- [Zdrowe Biuro](#)

[+Wyszukiwanie zaawansowane](#)

Znajdujesz się w: [Twój Biznes](#) » [Archiwum](#) » [6/2010](#)

- [Działy Twój Biznes](#)
- [Nasz Gość](#)
- [Praktyka](#)
- [Raporty](#)
- [Firma i pracownicy](#)
- [Klienci i kontrahenci](#)
- [finanse firmy](#)
- [Firma i prawo](#)
- [Firma i Unia Europejska](#)
- [Styl życia](#)
- [Informacje](#)
- [Od i do redakcji](#)
- [Test Kompetencyjny](#)

Archiwum numerów

- [Numer bieżący](#)
- [Prenumerata](#)
- [Redakcja](#)

- [Informacje o reklamie](#)

Waluty

- 1EUR 4,09 zł  -1.05%
- 1CHF 2,96 zł  -1.22%
- 1USD 3,38 zł  -1.6%
- 1GBP 4,95 zł  -1.13%

Newsletter

Podaj swój adres e-mail, aby co miesiąc otrzymywać zapowiedź nowego numeru miesięcznika

Zobacz na kadry.infor.pl

- [zakres obowiązków](#)
- [opodatkowanie dochodów](#)
- [choroba pracownika](#)

Archiwum: czerwiec 2010

Alianse strategiczne

- +

Siergiej Krasulenko2010-06-07

Alianse strategiczne

W ostatnich latach jedną z najpopularniejszych metod obniżania kosztów operacyjnych prowadzenia przedsiębiorstwa stał się outsourcing. Porównywalne bądź lepsze efekty można uzyskać, zawierając alians strategiczny z innymi przedsiębiorstwami danej branży.

Outsourcing, czyli przeniesienie części działalności przedsiębiorstwa do firmy zewnętrznej, ma wiele zalet, do których można zaliczyć m.in. obniżenie kosztów prowadzenia własnego działu księgowości czy call center. Mimo to powyższe rozwiązanie nie jest pozbawione wad. Jedną z najważniejszych jest uniwersalność, z jaką obsługiwane są przedsiębiorstwa w firmach outsourcingowych. Dlatego też, aby lepiej dopasować działania do bieżącej sytuacji, przedsiębiorstwa coraz częściej poszukują potencjalnych partnerów biznesowych wśród firm świadczących komplementarne usługi. Zawijając z nimi celowy alians strategiczny, doprowadzają do optymalizacji kosztów i zwiększenia konkurencyjności na rynku. Ponadto, nie jest to rozwiązanie dedykowane wyłącznie dla dużych korporacji – wzajemnie korzystną kooperację w celach biznesowych mogą nawiązać przede wszystkim przedsiębiorstwa z sektora MSP. Na przykład alians strategiczny może stworzyć kilka mniejszych, osiedlowych sklepów, które w celu walki z dużymi konkurentami zawrą strategiczne porozumienie zakupowe i sprzedażowe. Efektem może być złożenie wspólnego zamówienia na towar i lepsza pozycja negocjacyjna na uzyskanie rabatów u dostawców. Zaletą tego typu aliansu jest brak problemu z podziałem zysków, gdyż na przedsięwzięciu w równy sposób zarabiają wszyscy przedsiębiorcy.

Alians strategiczny pozwala również czerpać większe korzyści ze sprzedaży i efektywnej wymiany towarów. Gdy u jednego z uczestników pojawią się niedobory w asortymencie, może szybko uzyskać towar od swojego partnera, u którego występuje nadwyżka. Co istotne, zyskają na tym obaj, ponieważ jeden uzupełni swoją ofertę, a drugi uzyska szybszy dostęp do środków pieniężnych. Szczególne znaczenie ma to w małych przedsiębiorstwach zajmujących się handlem dobrami szybkozbywalnymi (FMCG). Gdy jeden z partnerów jest zmuszony do czasowego zamknięcia sklepu (np. na okres urlopu), jego współpracownicy biznesowi mogą przejąć towar, w ramach umowy o jego wymianie.

W innej sytuacji znajdują się przedsiębiorcy, którzy decydują się na bliską współpracę i integrację firm wchodzących w skład różnych branż. Można to zobrazować na przykładzie produkcji szkła, w której w skład aliansu wchodzi dostawca piasku, firma produkująca wyroby ze szkła oraz firma zajmująca się ich sprzedażą. Trzy różne spółki, które zapewniają przedsiębiorstwu pełną ciągłość operacyjną: od procesu dostawy surowców, poprzez produkcję, aż do sprzedaży gotowego wyrobu. Takie firmy, w przeciwieństwie do przedsiębiorców zawiązujących alians zakupowy czy sprzedażowy, stają przed problemem podziału korzyści i zysków płynących z kooperacji. Rozwiązaniem dla nich może być zawiązanie specjalnej spółki celowej, która będzie jawnie i efektywnie zarządzała wspólnym przedsięwzięciem. Jest to forma aliansu łączącego w sobie umowę prawną (założenie spółki) oraz niejawną, w postaci ugody przedsiębiorstw jako podmiotów wchodzących w jej skład. Zaletą takiej formy kooperacji są lepsze relacje z bankami. Udowadniając, że przedsiębiorstwo eliminuje ryzyko braku dostawy surowców oraz zawieszenia z tego powodu produkcji i sprzedaży, staje się ono bardziej wiarygodnym podmiotem. Wykorzystując efekt synergii, spółka uzyskuje lepszą pozycję rynkową – zarówno dla swoich członków, jak i dla wspólnie zarządzanej spółki celowej.

Kooperacyjna współpraca przedsiębiorstw może pociągać za sobą także i problemy. Aby ich uniknąć, firmy które zawiązują sojusz, chcąc wprowadzić nowe produkty bądź rozpocząć ekspansję na nowe rynki, muszą starannie dobierać partnerów do współpracy, zwracając uwagę na ich doświadczenie. Ponadto, wadą strategicznego aliansu w formie spółki celowej jest zagrożenie przeniesienia problemów własnych przedsiębiorstw (w tym obciążeń natury finansowej i podatkowej) na nowy podmiot. Kolejnym z możliwych błędów popełnianych przy kooperacji jest nieodpowiedni transfer pracowników do obsługi spółki celowej. Polega on na zatrudnianiu w nowym podmiocie personelu, który nie ma doświadczenia w danej dziedzinie, np. pracowników działu sprzedaży przypisuje się do zarządzania procesem produkcji.

Przewaga aliansu strategicznego nad outsourcingiem nie tkwi zatem wyłącznie w optymalizacji kosztów. Ta specyficzna forma kooperacji pomaga także zwiększyć konkurencyjność i potencjał przedsiębiorstwa. Co ważne, alians strategiczny nie jest przypisany wyłącznie do określonej grupy przedsiębiorstw, tak jak duże korporacje. Z tego powodu może być stosowany w firmie niemal każdej wielkości i branży.

@RY1@i27/2010/006/i27.2010.006.000.0020.001.jpg@RY2@

Siergiej Krasulenko

ekspert Growth Business Management

www.krasulenko.bblog.pl

[^ Top](#)

Copyright (c) 2008 INFOR Ekspert Sp. z o.o.

[Reklama](#) | [Kontakt z Redakcją](#)