


 Znajdujesz się: [Moja firma](#) » [Temat dnia](#) » [Alianse strategiczne](#) : strona 1

 Zanim przeczytasz artykuł [»](#) Czy to możliwe? Nawet 300 tys. zł, na dowolny cel dla Twojej firmy!

Alianse strategiczne



Ostatnia aktualizacja: 2010-07-01

 Autor: [Siergiej Krasulenko](#)
 Źródło: Twój Biznes

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 na zewnątrz części działalności przedsiębiorstwa, 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. Zawiązując 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.

Zobacz także:

- Kiedy outsourcing może się nie udać?
- Outsourcing jako narzędzie optymalizacji procesów zarządzania

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. Szczególnie znaczenie ma to w małych przedsiębiorstwach zajmujących się handlem dobrami szybkoobrotowymi (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.



Serwisy Profesjonalne Infor Ekspert w wersji na Twój iPhone'a. Dostępne za darmo! Pobierz tutaj i korzystaj zawsze i wszędzie.

Najczęściej czytane: 24 h | tydzień | do dziś

- Nierozważenie decyzji podatkowej wstrzyma naliczanie odsetek
- Przedsiębiorcy z portów morskich piszą do premiera w sprawie VAT
- UE pomoże pięćdziesięciolatkom znaleźć pracę i założyć firmę

Inne w dziale

- Skutki podpisywania dokumentów w czasie zwolnienia lekarskiego
- Wierzytelności a podatek VAT i PCC
- Zawieszenie działalności – obowiązki ubezpieczonego

Z ostatniej chwili

- Zgłoszenia celne można już składać elektronicznie
- Przedsiębiorcy zainteresowani zaświadczeniami z ZUS wydawanymi od ręki
- Nowe wzory deklaracji VAT

Market biznesowy

TWOJE FINANSE - Sprawdź na co Cię stać

- Finanse
- Energia elektryczna
- Ubezpieczenia
- Telewizja

OFERTY PRACY W FINANSACH

- Audit Assistant (Cracow, małopolskie)
- Dyrektor ds. Transakcji Fuzji i Przejęć (Warszawa, mazowieckie)
- Asystent w Dziale Doradztwa Podatkowego (Warszawa, mazowieckie)
- Audit Senior (Cracow, małopolskie)
- Financial Analyst (Warszawa, mazowieckie)

[Więcej ofert](#)

OFERTY BIZNESOWE

- Oferujemy do sprzedaży hale produkcyjno/magazynowa o pow. 1800 m kw (20x90) Obiekt 2...
- Hotel DETELINA*** 2 dzieci do 12 lat - gratis. Położenie: W odległości 600 m od plaży...
- Innowacyjny sposób zasilania obiektów przemysłowych, użyteczności publicznej, banków,...

[Więcej ofert](#)

KATALOG FIRM I INSTYTUCJI

Słowa kluczowe

Lokalizacja

[szukaj](#)

92 000 interpretacji organów skarbowych - INFORLEX.PL

AAA Rozmiar tekstu | Prześlij znajomemu | Drukuj | Liczba komentarzy

Brak komentarzy.

Twój komentarz może być pierwszy!

Twój komentarz:

Zanim dodasz komentarz - [zapoznaj się z zasadami komentowania artykułów.](#)

Autor:

Market biznesowy

OFERTY BIZNESOWE
■ Oferujemy do sprzedaży hale produkcyjno/magazynowa o pow. 1800 m kw (20x90) Obiekt 2...

OFERTY PRACY W FINANSACH
■ Audit Assistant Cracow, małopolskie (Cracow, małopolskie)

KATALOG FIRM I INSTYTUCJI
Słowa kluczowe:
Lokalizacja:

MIEJSCE NA OFERTE
To miejsce czeka na Twoją ofertę!

Serwisy i narzędzia Infor Ekspert

Sektor publiczny

Lokalni Globalni
Organizacja
Finanse
Zadania

Rozwój i promocja

Księgowość

Podatki
ZUS i kadry
VAT i akcyza
PIT
Rachunkowość budżetowa
Ewidencja księgowa

Kadry

Indywidualne prawo pracy
Zbiorowe prawo pracy
Wynagrodzenia
Ubezpieczenia
BHP
HRM

Moja Firma

Działalność gospodarcza
Spółki
Praca i ZUS
Firma w UE
Biznes i finanse
ABC zakładania firmy

Narzędzia

Terminarz
Wskaźniki
Kalkulatory
Druki
Dzienniki ustaw
Adresy

Polecamy serwisy

Market biznesowy
Twoje finanse
PITy2009
Księgarnia Eksperta
Katalog firm
Oferty biznesowe
Blokada reklam
Kalendarze

Nasze czasopisma

Poradnik Gazety Prawnej
Prawo Spółek
Sekretariat
Twój Biznes

Nasz InforLEX

InforLEX
Ekspert
Biznes
Biznes Premium

Infor System

Księga Handlowa
Księga Przychodów i Rozchodów
Magazyn Standard
Magazyn Biznes
Fakturowanie
Asystent FK

Płace

Delegacje
Deklaracje
Urządzenia Mobilne
Zamówienia
Urządzenia Mobilne
Inwentaryzacja

Urządzenia Mobilne

Wydania
Produkcja
Zaawansowana
Zamówienia
Zaawansowane
Indeks Analityczny
Wielooddziałowość

Porównywarka

Kredyty
Lokaty
Konta osobiste
Energia
Ubezpieczenia