

Įmonių strateginis aljansas – galimybės, pliusai, minusai, šansai, grėsmės

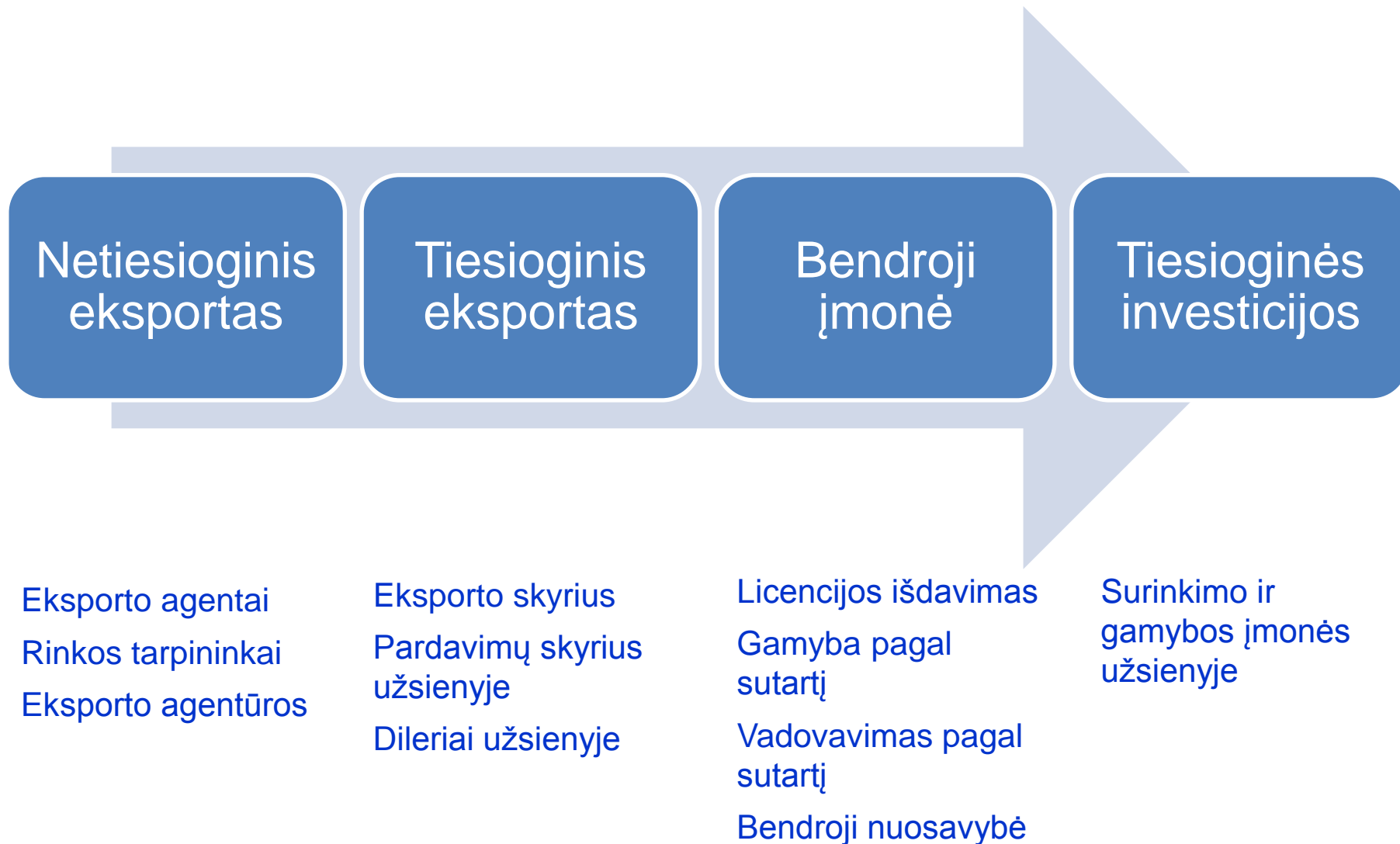
Dr. Gintaras Gavėnas

gintaras@gavenas.com

8 615 21 615

Ėjimas į užsienio rinkas

Kokiais būdais įmonės eina į užsienį ?



Strateginis aljansas

Strateginis aljansas

Benbradarbiavimas tarp įmonių (platus, ilgalaikis) viršijantis įprastinius kontraktinius santykius, bet nesiekiantis kapitalo suliejimo formų (įsigijimų)

Strateginio bendradarbiavimo raida:

- kontraktai, prekyba
- ilgalaikis bendradarbiavimas
- stiprėjantys ryšiai
- abipusės naudos
- prisitaikymas prie pokyčių
- bendras mokymasis

Kodėl sudaromi strateginiai aljansai ?

- Technologinis bendradarbiavimas
- Naujų produktų kūrimas
- Technologinės / gamybinės grandinės trūkumų uždengimas
- Masto ekonomija (gamybos, marketingo)
- Prekybos plėtra, naujos rinkos
- Įėjimas į kritiškai svarbias rinkas ar kompetencijų šaltinius
- Specifinių (lokaliai orientuotų) kompetencijų pritraukimas
- Siekis greičiau įsisavinti naujas technologijas, kompetencijas, patirtį nei veikiant lokaliai
- Tikslas - veikti ateities industrijose
- Tikslas - tapti globalia kompanija

Pavyzdžiai

- Volvo – Renault – Peugeot (engines)
- Nestle – Diageo /Haagen-Dazs, Burger King, Pillsbury/ (distribution)
- Pfizer – Warner-Lambert (Lipitor)
- Johnson & Johnson – Merck (Pepcid AC)
- GE Aircraft Engines – Pratt & Whitney (engine for Airbus)
- AOL – Gateway – Motorola – Palm – Direct TV – Hughes Electronics
- Hewlett Packard – Quest communications
- Starbucks – Tata coffee

Kodėl strateginiai aljansai išyra ?

- 61% strateginių aljansų yra nesėkmingi
- Technologijos neprognozuojamumas (AIDS vakcina)
- Verslo koncepcijų nesuderinamumas (North West – KLM)
- Vadovavimo stiliaus ir vadovų nesuderinamumas
- Trintis dėl rinkų pasidalinimo
- Priklausomumas nuo partnerio
- Savo „know-how“ saugojimas

- Išėitis – partnerio įsigijimas arba susilieėjimas

Kaip bendradarbiauti su užsienio kompanija ?

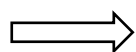
- Atidžiai išsirinkti partnerį
- Jautriai derinti kultūrinius skirtumus
- Siekti naudos abiem pusėms
- Vykdyti savo įsipareigojimus
- Struktūruotas sprendimų priėmimo procesas
- Valdyti išmokimo procesą ir priderinti aljanso sutartį prie pokyčių

Išvados

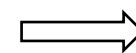
Tarptautinio bendradarbiavimo vystymasis



Prekyba



Strateginis aljansas



Bendra įmonė

Ačiū !

Dziękuję pięknie !