Temat: Współpraca z innymi przedsiębiorstwami

Przedsiębiorstwa działające na rynku nie tylko z sobą konkurują, ale również współpracują. Powiązania pomiędzy współpracującymi przedsiębiorstwami są określane jako powiązania kooperacyjne. Niektóre przedsiębiorstwa w pewnych obszarach konkurują ze sobą, a w innych mogą współpracować.

Najbardziej typowym rodzajem powiązań o charakterze kooperacyjnym są powiązania występujące pomiędzy dwoma przedsiębiorstwami, z których jedno jest dostawcą, a drugie jego klientem – czyli zwykła współpraca handlowa.

Przykład – sklep internetowy współpracuje z firmą kurierską przy dostarczaniu przesyłek do swoich klientów. Pomiędzy sklepem internetowym a firmą kurierską występują powiązania kooperacyjne polegające na tym, że firma kurierska świadczy usługi na rzecz sklepu internetowego.

W przypadku działalności typu b2b, to inne przedsiębiorstwa są zarówno klientami jaki i dostawcami, a przy działalności typu b2c, inne przedsiębiorstwa są tylko dostawcami. Kształtując wzajemne relacje z innymi przedsiębiorstwami, należy dążyć do tego, aby oprócz realizowania własnych interesów dostrzegać również interesy drugiej strony i tak kształtować współpracę aby obie strony były z niej zadowolone. Współpraca z innymi przedsiębiorstwami rzadko ma charakter jednorazowy, częściej jest to współpraca długookresowa. Poprzedzona zawsze jest analizą najkorzystniejszych warunków współpracy. Warunki, które są najczęściej uwzględniane jako kryteria wyboru dostawcy, przedstawione są poniżej.

|  |  |
| --- | --- |
| **Kryterium** | **Charakterystyka** |
| Cena i warunki płatności | Dokonując porównania cen oferowanych przez różnych dostawców, należy uwzględniać również wszelkie przyznawane przez dostawcę rabaty, a także warunki płatności |
| Jakość | Dostarczane towary lub świadczone usługi powinny spełniać wymagania zamawiającego. Należy również zwrócić uwagę na to, aby w razie reklamacji jakościowych procedura reklamacyjna była maksymalnie wygodna dla zamawiającego. Niezawodność i wysoka jakość dostarczanych produktów/usług, to podstawowe kryterium oceny i wyboru dostawców. Słaba jakość = częste reklamacje, niezadowolenie klientów. Wysoka jakość = niezawodność produktów, zadowolenie klientów. |
| Niezawodność | Ważnym kryterium jest zapewnienie przez dostawcę dostaw zgodnych ze złożonym zamówieniem, w ustalonych terminach i zgodnie z ustaloną częstotliwością. |
| Czas | Czynnik ten jest mocno powiązany z niezawodnością kontrahenta. Istotnym jest, by dostawy od kontrahenta odbywały się terminowo, gdyż potencjalne opóźnienia w dostawie produktów spowodować mogą utratę klientów, oraz poszerzenie się złej opinii odnośnie naszej firmy. Należy również sprawdzić oraz wedle możliwości przetestować potencjalnego dostawcę, odnośnie gotowości do realizacji zamówienia na warunkach klienta, oraz szybkość wywiązywania się z możliwych potencjalnie pojawiających się nagłych zamówień. Pod kryterium czasu można również podpiąć warunki płatności, jakie ustalimy wspólnie z kontrahentem. |
| Lokalizacja dostawcy | Przy wyborze dostawcy, położonego w dalekiej odległości od miejsca działalności naszej firmy, mogą pojawić się dodatkowe koszty transportu produktów, natomiast należy zwrócić uwagę na to, iż taki dostawca może nam zaoferować produkty o wyższej jakości, lub niższe ceny. Podczas podsumowania, może okazać się, iż płacąc więcej za dostawę, otrzymamy produkt wyższej jakości o niższej cenie. |

Do kolejnych również istotnych kryteriów wyboru dostawcy możemy zaliczyć:  
doświadczenie w biznesie, zdolność do nieprzerwanego dostarczania produktów lub usług, elastyczność pozwalająca na modyfikację zamówień lub zmianę linii produktowych, szeroki zakres asortymentu towarów lub usług, własny lub zewnętrzny zespół ekspertów, którzy mogą odpowiadać na pojawiające się pytania, lista referencyjna, zrównoważony rozwój i stabilność finansową, obsługa klienta/komunikacja z dostawcą.

Przy stosowaniu powyższych kryteriów, istotne jest by wybór kontrahenta zaspokajał oczekiwania użytkowników w taki sposób, aby rozbieżność między oczekiwanym a otrzymanym produktem była jak najmniejsza.

Kryteria wyboru dostawców, to bardzo istotne czynniki. Gdy przedsiębiorstwo poprawnie zdefiniuje i zgodnie z danymi czynnikami dobierze dostawców, to istnieje duże prawdopodobieństwo iż firma będzie dobrze prosperować. Dobrze dobrani dostawcy, mogą zapewnić lepszą cenę, jakość oraz szybszy czas dostarczanych materiałów czy usług.

**Temat będziemy kontynuować w następny piątek (15.05).**