



(استراتژی شناسایی و ارزیابی شریک تجاری)

مرضیه اله یاری

1 - مدیریت اجرایی ، دانشکده مدیریت دانشگاه یادگار امام خمینی

marzieah.allahyari@porsooeng.com ،

چکیده

شریک تجاری نوعی همکاری بین حداقل دو شرکت مستقل با هدف انجام پروژه با استفاده از قابلیت ها و مهارت ها و امکانات طرفین در شرکت می باشد . شراکت یکی از روش های رشد و توسعه و دست یابی به بازار و فرصت های جدید در بازار می باشد که دستیابی به آن بدون استفاده از توان شراکت ممکن نمی باشد و یا به سختی و با صرف هزینه های زیاد و غیر قابل توجیه امکان پذیر است . از مهمترین مزیت های شراکت تسهیم و کاهش ریسک های و فشارهای رقابتی در فعالیت های جدید است . فرایند شراکت تجاری شامل مراحل بررسی و تعیین ضرورت نیاز استراتژیک به شریک تجاری ، ارزیابی و مذاکره و انتخاب شریک تجاری ، تعیین سطوح شراکت و ساختار آن و مدیریت و رهبری ارتباطات با شریک تجاری است . انتخاب شریک تجاری مناسب مهمترین گام در توسعه یک شراکت می باشد و عمده ترین دلیل شکست شراکت ها ، انتخاب شریک نامناسب گزارش شده است . در این مقاله بر مبحث انتخاب و معیار های انتخاب شریک تجاری بیش از هر مبحث دیگری پرداخته شده است .

واژه های کلیدی: شریک تجاری ، ارزیابی شریک تجاری ، شناسایی شریک تجاری ، شراکت استراتژیک .

1- مقدمه

یکی از روش های رقابتی در محیط های کسب و کار با روند تغییرات وسیع و سریع ، همچنین شرایط کمبود منابع کمیاب و محدود سازمان استراتژی شراکت می باشد .

شراکت تجاری ، نوعی همکاری بین دو یا چند شریک مستقل به منظور انجام یک پروژه یا فعالیت ویژه با بکارگیری قابلیت ها و مهارت های لازم توافق شده از سوی طرفین شراکت می باشد. این نوع از همکاری یکی از سریع ترین روش ها در رشد و توسعه سازمان ها به حساب می آید که طی آن سازمان می تواند به بازارها ، محصولات ، مهارت ها و توانمندی ها یا فرصت های جدیدی دست یابد. که دستیابی به آن ها به تنهایی برای آن ها مقدور نیست و یا در صورت مقدور بودن مستلزم صرف هزینه های گزاف و غیر قابل توجیه می باشد. علاوه بر این حضور در یک فعالیت مشترک برای شرکا این مزیت را دارد که ریسک انجام فعالیت جدید و فشارهای ناشی از رقابت برای هر یک از آن ها کاهش می یابد.

اما علی رغم این مزایا بسیاری از شراکت ها بدلیل تضاد فرهنگی ، پرسنل ناسازگار و خصوصا فقدان اهداف و آرمان مشخص و سازگار با شکست مواجه می شوند . بنابراین دقت در شناسایی و ارزیابی و انتخاب شریک در ابتدا نقش عمده ای در بالا بردن احتمال موفقیت شراکت دارد . در این مقاله ابتدا به چهارچوب اساسی در توسعه شرکت ها پرداخته شده است و سپس عوامل مهم در ارزیابی و انتخاب شرکا پیشنهاد می گردد .