

حلقة المعرفة

كيف تتنافس الشركات من خلال التحالفات الاستراتيجية
تأليف: جوزيف باداركو

مصادر الثروة اختلفت عما كانت عليه قديما، فقديمًا كانت مصادر الثروة هي الأرض، العمل، رأس المال، أما الآن فقد أصبح مصدر الثروة الوحيد والهام هو المعرفة (Knowledge) التي تشكل في قنوات أهمها البحوث التسويقية والصناعية والتقارير المالية. والمعرفة تتطلب نوعًا من التحالف والعلاقات التعاونية بين الشركات لكي تؤدتي ثمارها المرجوة، وهذه التحالفات تأخذ أشكالًا متعددة، فقد تكون صغيرة، وقد تكون كبيرة ويمكن تعريفها بأنها (ترتيبات تنظيمية وسياسات عملية تسمح للمنظمات والشركات المنفصلة أن تكون جسدا واحدا فتشارك في السلطة الإدارية وفي التعاقدات وفي المعرفة).

وقد استطاعت (IBM) أن تؤسس علاقات مع ٨٠٠ شركة تعمل في مجال الكمبيوتر، بالإضافة إلى أنها سمحت لـ ١٠٧ شركة أخرى أن تعيد تسويق منتجاتها خلال فترة الثمانينات وعن طريق هذه العلاقات استطاعت GM و IBM مجتمعين تحقيق مبيعات بلغت حوالي ٤٠% من إجمالي الناتج القومي الأمريكي، ومن خلال هذه العلاقات أيضا استطاعت الشركتان إقامة قاعدة تكنولوجية عالية جدا.

والسؤال الهام الذي يجب أن لا يغيب عنا هو:

