



قيمة للاستشارات
OEEMA CONSULTING

الابتكار في سلاسل الإمداد في بيئة الأعمال السودانية

مع التطور السريع الذي تشهده بيئة الأعمال لم تعد استراتيجيات التكلفة والسعر تحقق الميزة التنافسية المرجوة للشركات، وأصبح لزاماً عليها .. تابع باقي المقال

الابتكار في سلاسل الامداد في بيئة الأعمال السودانية

رؤى ياسر محمد صالح

E-mail: ruaa-97@hotmail.com

مع التطور السريع الذي تشهده بيئة الأعمال لم تعد استراتيجيات التكلفة والسعر تحقق الميزة التنافسية المرجوة للشركات، وأصبح لزاماً عليها مضاعفة جهودها للحفاظ على مكانتها السوقية الأمر الذي حدا بالشركات إلى التركيز على الابتكار والابداع في تطوير العمليات التنظيمية والمنتجات والخدمات بحيث يصعب أو يستحيل على المنافسين تقليد هذه الطرق أو الحصول عليها وبذلك تحافظ الشركات على وجودها في السوق لأطول فترة ممكنة.

تبعاً لما سبق، يسعى المدراء إلى التميز والتفرد في جميع الأنشطة التي تمارسها الشركة، فأصبح الهدف ليس إنتاج منتجات ذات قدر عالي من التقنية وحسب وإنما إنتاجها بطرق مبتكرة وغير تقليدية، وهذا لا يتحقق إلا بتسيق الجهود بين جميع أقسام الشركة وفروعها بالإضافة إلى الموردين

وقنوات الامداد الذين تتعامل معهم الشركة، فالمنافسة في بيئة الأعمال انتقلت من منافسة بين الشركات إلى منافسة بين سلاسل الامداد للشركات، أي من (شركة ضد شركة) إلى (سلسلة امداد ضد سلسلة امداد).

نظراً للتأثير الكبير الذي يحدثه تصميم سلسلة الامداد على نمو الشركة واستقرارها استحوذت دراسة واستكشاف ادارة سلاسل الامداد على اهتمام الباحثين والعاملين في مجال ادارة الأعمال. فهي - سلسلة الامداد - توطن العلاقة التبادلية بين الباعة والموردين، كما تعزز العلاقة بين الموردين والعملاء/الزبائن، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين أداء الشركة وزيادة رضا الزبون.

في بيئة الأعمال اليوم لم يعد الابتكار مقتصراً على المنتجات أو الخدمات وإنما تخطاها للعمليات الداخلية والأقسام متضمناً سلاسل الامداد، يُعرّف اربجورن الابتكار في سلاسل الامداد بـ «تغيير تدريجي أو جذري في نظام سلسلة الامداد، تقنية سلسلة الامداد، أو عمليات سلسلة الامداد، أو مزيج من كل ذلك، التي يمكن أن تأخذ مكاناً داخل الشركة بهدف خلق قيمة جديدة لأصحاب المصلحة».

على الرغم من المعايير الاجتماعية والحضارية، القوانين والأنظمة، ضعف التطور التكنولوجي، والقيود التي تفرضها بعض المؤسسات في الدولة على الابتكار في بيئة الأعمال السودانية، تمكنت الشركات من النمو والتطور في ما يختص بالعمليات والممارسات الادارية في السنوات القليلة السابقة. ازدياد وعي الشركات السودانية بالابتكار في سلاسل الامداد أصبح مصدراً للاستمرارية و الميزة التنافسية.

تناولت العديد من البحوث والمقالات موضوع الابتكار في سلاسل الامداد من ناحية نظرية، في حين لم يتم التطرق بالشكل الكافي إلى الابتكار في سلاسل الامداد من ناحية عملية، لذا فإن هذا المقال يسعى إلى تقليص الفجوة بين الناحيتين النظرية والعملية للابتكار في سلاسل الامداد في بيئة الأعمال السودانية من خلال استكشاف العوامل المؤثرة في نجاح عملية الابتكار في سلاسل الامداد في السودان.

لتحقيق ذلك، فقد تمت دراسة عدد من العوامل البيئية والتنظيمية والعلاقات التفاعلية بين هذه العوامل والتي يمكن تلخيصها فيما يلي؛ علاقة التوجهات الاستراتيجية للشركة (استراتيجية الاستكشاف واستراتيجية الاستغلال) بالابتكار في سلاسل الامداد، تأثير الشراكة مع الموردين على قوة العلاقة بين الاستراتيجية والابتكار في سلاسل الامداد.

لدراسة هذه العوامل فقد تم توزيع ١٤٦ استبيان على ٨٨ شركة من الشركات الخدمية والصناعية في العاصمة السودانية الخرطوم، جُمعت البيانات وحُللت للتوصل إلى النتائج التي شكلت هذا المقال.

خلصت النتائج إلى أن هناك علاقة ايجابية بين التوجهات الاستراتيجية للشركة والابتكار في سلاسل الامداد شرط وجود شراكة مع الموردين لتعزيز هذه العلاقة.

تعتمد الشركات عادة إلى تبني استراتيجيات متبانية فيما يتعلق بالابتكار، هناك نوعين رئيسيين لاستراتيجيات الابتكار؛ استراتيجية الاستكشاف واستراتيجية الاستغلال.

استراتيجية الاستكشاف في الابتكار تعني أن تكثف الشركة جهودها لاستحداث وتقديم خبرات جديدة كلياً سواء كانت منتجات، خدمات، أو عمليات من خلال جلب معارف خارجية جديدة واستخدامها.

في حين أن استراتيجيات الاستغلال تهدف إلى تقديم خبرات جديدة عبر تطوير المعارف والموارد الحالية المتوفرة للشركة دون اللجوء إلى مصادر خارجية.

تساهم العلاقة الجيدة والواضحة بين الشركة والموردين في دعم وتعزيز الابتكار في سلاسل الامداد، حيث أن سلاسل الامداد ما هي إلا سلسلة من العلاقات بين عدد مختلف من الشركات، كلما توطدت العلاقات بين الشركات وتكاملت فيما بينها حسن ذلك من أداء السلسلة ككل وأداء الشركات المنفرد. لذا فإن تكامل الاستراتيجيات بين الشركات داخل السلسلة الواحدة يزيد من فرص الابتكار ويحفظها.

بعد ضمان وجود العلاقة التكاملية داخل سلسلة الامداد تختار الشركات الاستراتيجية التي تتلائم معها، فقد تلجأ للاستكشاف أو الاستغلال وفق ما يتناسب مع إمكانياتها ومواردها، و وفق ما تقتضيه بيئة الأعمال التي تعمل ضمنها.

فمن المتعارف عليه أن استراتيجيات الاستكشاف تطلب قدراً عالياً من المخاطرة كما ترتفع تكاليف تمويلها لذا فإن الشركات في الدول النامية عادة ما تتبنى استراتيجيات الاستغلال التي تتناسب مع إمكانياتها المتواضعة، حيث أنها لا تطلب أي موارد جديدة بل تعتمد الشركة على استغلال مواردها المتوفرة الأمر الذي يقلل من تكاليف الاستثمار، وهذا ما ينطبق على الشركات في بيئة الأعمال السودانية.

إضافة إلى ضعف إمكانيات الشركات، فنقص التقدم التقني، ضعف البنية التحتية، ضعف الاقتصاد، عدم كفاية رأس المال البشري، وعدم الرغبة في الاستثمار في الابتكار، جميعها عوامل تعطي الأفضلية لاستراتيجيات الاستغلال في تلك البلدان وقد بيّنت الدراسة أن الشركات السودانية تستثمر في استراتيجيات الاستغلال بصورة أكبر من استثمارها في استراتيجيات الاستكشاف.

ختاماً

تلعب سلاسل الامداد دوراً هاماً في زيادة الشركات والاستثمار في الابتكار فيها يعد من الاستثمارات الناجحة، تبعاً لذلك فإن هذه الدراسة توصي بمنح خطوط عريضة للمدراء لمساعدتهم في الاختيار بين استراتيجيات الاستغلال والاستكشاف بما يتلائم وشركاتهم من خلال اجراء المزيد من البحوث التي تربط الناحية النظرية بالعملية في هذا المجال والتي تساعد في معرفة واستكشاف العوامل الأخرى المؤثرة في الابتكار في سلاسل الامداد في البيئة السودانية.

الشركات في بيئة الأعمال السودانية بشقيها الخدمي والصناعي تسعى لتضمين الابتكار في سلاسل امدادها عبر بناء علاقات وشراكات فعالة مع الموردين الداخليين والخارجيين واختيار الاستراتيجيات التي تتلائم مع قدراتها وامكانياتها بطريقة تضمن لها مواكبة التقدم العالمي في مجال الابتكار في سلاسل الامداد، يمكن القول أن الشركات السودانية تخطو خطوات صغيرة وحذرة على طريق الابتكار.



قيمة للاستشارات
QEEMA CONSULTING

Khartoum (Sudan)
Bashir Al-Nafidi Street
Al Maamoura 84
Al-Seten Tower - Office No. 401

+249 183 287 882
+249 122 604 099
+249 901 879 490

www.Qeemaconsulting.com