

شبکه‌های کسب و کار هوشمند

حنان عموزاد مهدیرجی، پژوهشگر موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

آرمان

با توجه به تغییرات سرسام آور جهانی در دنیای امروز و با توجه به پیشرفت‌های فناوری اطلاعات و کاربردهای آن در صنایع و خدمات مختلف، شرکت‌ها توانمندی‌های گوناگونی از قبیل برقراری ارتباطات متنوع و بسیار، ترکیب قابلیت‌ها و شایستگی‌ها، جابجایی‌های سریع و متنوع، فعالیت‌ها و فرایندهای چابک و مواردی از این قبیل را کسب کرده‌اند. به عبارتی دیگر، سازمان‌ها قادر به تولید و ارائه خروجی‌های هوشمند بسیاری در دنیای امروزی هستند. سازمان‌های امروزی باید از وضعیت ایستا و کند کسب و کارها به چارچوب‌های پویا، سریع، با دسترسی ساده و فراوان و بدون محدودیت‌های زمانی و مکانی و همچنین بدون در نظر گرفتن فرایندهای کسب و کار و سیستم‌های رایانه‌ای مرتبط حرکت نمایند. رویکردهای سنتی در کسب و کار، بدلیل عدم توانایی در ارائه محصولات پیچیده و متنوع و همچنین عدم ارائه به موقع و سریع محصولات و خدمات، هزینه‌های بسیاری را متحمل شده‌اند. اما رویکرد شبکه‌های کسب و کار هوشمند، ارائه خدمات و محصولات مورد نیاز به بازارهای متغیر جهانی بر اساس ترکیب شبکه‌های کسب و کار سنتی و ارتباطات و تعاملات کاری می‌باشد.

هوشمندی یک شبکه کسب و کار، بر اساس کارکردهای آن تعیین می‌شود. به عبارتی توانایی یک شبکه کسب و کار در توزیع، ذخیره‌سازی و یا تعدیل و بهبود اطلاعات، اساس و ملاک هوش یک شبکه کسب و کار را تشکیل می‌دهد. اگر شبکه‌ای در اثر جابجایی اطلاعات موجود بین اعضا، به ارزش و محتوای دانش خود نیافزاید، از هوش شبکه‌ای بسیار پایینی برخوردار است. از سوی دیگر، اگر در یک شبکه کسب و کار بهره‌وری اطلاعات افزایش یابد و از این طریق ارزش اقتصادی تولید شود، شبکه‌ای هوشمند ایجاد می‌شود. قابلیت‌ها و توانمندی‌های شبکه‌های کسب و کار شامل وجود مفاهیم، ادراکات، اخلاقیات، تعهدات و اصول مشترک و همگانی و قابلیت انتخاب اعضاء است. شبکه کسب و کار هوشمند در زمینه اینکه با چه نوع صنایعی باید در تعامل باشد و اعضاء شبکه از چه نوع

کسب و کارهایی باشند تصمیم‌گیری می‌کند. پس از بررسی و تایید یک کسب و کار مشخص، امکان عضویت آن در شبکه کسب و کار هوشمند فراهم خواهد شد.

خروج آنی و یکباره از شبکه کسب و کار هوشمند با توجه به اثرات مخربی که بر روی فعالیت و ریسک سایر اعضای شبکه خواهد داشت ممکن نیست. در این شبکه‌ها، خروج بنگاهها کم‌هزینه بوده و به صورت تدریجی و با هدف کاهش اثرات مخرب خروج بر سایر اعضای شبکه طراحی شده است. با وجود چنین سیستمی، اعتماد اعضاء به یکدیگر و تعهدات آنها از پشتوانه بهتری برخوردار خواهد بود.

همچنین با توجه به زیرساخت‌های ارتباطی مناسب در شبکه‌های کسب و کار هوشمند، تعامل اعضای شبکه با یکدیگر و با گردانندگان شبکه کسب و کار از روانی و چارچوب مناسب و منطقی برخوردار است.

از دیگر توانمندی‌های شبکه‌های کسب و کار انتخاب اهداف و حل تعارضات می باشد بطوریکه اهداف شبکه کسب و کار، محدودیت‌های هر عضو، سطح نسبی تامین برآورده‌سازی اهداف و مواردی از این قبیل به خود اعضای شبکه کسب و کار واگذار شده است.

راه اندازی شبکه‌های کسب و کار هوشمند سبب تعامل و تشریک مساعی می شود. تعاملات مختلفی در ابعاد تخصص، مدیریت و قابلیت‌های اعضای شبکه کسب و کار که منجر به تولید و ایجاد نتایج بهتر و سودآوری بالاتر برای تمامی اعضاء شبکه کسب و کار می‌گردد، در شبکه‌های هوشمند جایگاهی ارزشمند دارد.

همچنین از طریق شبکه‌های کسب و کار هوشمند می توان میزان سود و هزینه ها را تقسیم کرد بطوریکه با توجه به سهم هر یک از اعضاء شبکه کسب و کار در برآورده‌سازی خروجی، محصولات یا خدمات یک شبکه، مقدار سود یا درآمد نیز به عضو مربوطه با توجه به توافقات حاصل شده بین خود اعضاء تخصیص می‌یابد.

با توجه به پیچیدگی ارتباطات موجود در شبکه‌های کسب و کار هوشمند، حل اختلافات و مشکلات نیازمند فضایی با فرهنگ کسب و کار قوی و همچنین سطح اعتماد و تعهد بالای هر یک از اعضاء است.

در نهایت باید گفت که به منظور دستیابی به ویژگی‌ها و مزایای یاد شده از فعالیت در شبکه‌های کسب و کار هوشمند، راه‌اندازی آن از اولویت برخوردار است. لازم به ذکر است که راه‌اندازی یک شبکه کسب و کار هوشمند از سه سطح کلان برخوردار است. این سطوح عبارتند از: سطح عملیاتی که شامل مجموعه‌ای از تامین‌کنندگان، مشتریان، انبارها، امور اداری و مالی، حمل و نقل و مواردی از این قبیل است که با توجه به یک سری از اصول و تعهدات، در کنار یکدیگر فعالیت می‌نمایند. مدیران هر کسب و کار که شامل مالکان یا مدیران هر یک از کسب و کارهای فعال در شبکه کسب و کار است و گردانندگان شبکه کسب و کار هوشمند که شامل برخی از مدیران کسب و کارها و همچنین موسسان و مسئولان شبکه کسب و کار است.