

FACTORI DE SUCCES ȘI RISCURI ASOCIATE CU PARTENERIATELE ÎN AFACERI

SUCCESS FACTORS AND RISKS ASSOCIATED WITH BUSINESS PARTNERSHIPS

CONDURU Crina, studenta, Specialitatea: BA,
Academia de Studii Economice din Moldova,
Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61,
e-mail autor: condru.crina@ase.md

Abstract. *Business partnerships are a popular form of collaboration between two or more companies to achieve a common goal. These collaborations can be highly beneficial, but also fraught with risk. In general, success factors for business partnerships include effective communication, close collaboration, a well-defined strategy and a solid legal agreement. On the other hand, risks associated with business partnerships include compatibility issues, misunderstandings and conflicts, financial problems and disclosure of confidential information. This article analyses the most important benefits and risks associated with business partnerships and provides relevant examples of companies both in the Republic of Moldova and abroad that have succeeded or failed because of partnerships.*

Keywords: *business partnership, forms of partnerships, success factors, risks associated with partnerships, companies*

JEL CLASSIFICATION: L14, L24, M1, M16, O32

INTRODUCERE

Parteneriatele în afaceri reprezintă o modalitate eficientă de cooperare între companii prin care acestea contribuie cu capital, forță de muncă și/sau competențe pentru a-și majora profitul și a-și consolida poziția pe piață. În contextul actual al economiei globale, parteneriatele în afaceri devin un avantaj pentru antreprenori și, totodată, o strategie de creștere ce poate fi adoptată de orice întreprindere. Or, prin încheierea de parteneriate, companiile pot dobândi beneficii semnificative prin accesul la noi tehnologii și piețe, reducerea costurilor, împărțirea riscurilor, îmbunătățirea produselor și serviciilor etc. Cu toate acestea, parteneriatele în afaceri pot fi de asemenea dificile, fiind asociate cu riscuri, cum ar fi pierderea controlului asupra afacerii sau conflicte între parteneri.

Scopul cercetării constă în determinarea importanței parteneriatelor în afaceri, a beneficiilor pe care le pot aduce pentru companii și riscurile asociate cu acestea. De asemenea, examinarea unor parteneriate reușite și nereușite atât din Republica Moldova, cât și de peste hotare și identificarea factorilor care determină succesul sau eșecul parteneriatelor în afaceri într-un mediu de afaceri din ce în ce mai dinamic și competitiv.

CONȚINUTUL DE BAZĂ

Richard Branson, fondatorul conglomeratului internațional de companii “Virgin Group” a afirmat: “Parteneriatele sunt modalitatea prin care putem atinge lucruri mai mari decât putem realiza singuri.”[1] Încheierea unui parteneriat cu o altă companie poate permite ca o afacere să obțină acces la resurse și competențe noi, care ar fi dificil de obținut sau ar implica costuri mari.

Parteneriatul se referă la un acord formal a diferitor părți interesate care, menținându-și autonomia, sunt de acord să coopereze pentru a atinge obiective comune. Aceste colaborări pot avea **diverse forme:**

- *alianțe strategice* – formă de colaborare dintre două sau mai multe companii care își unesc eforturile pentru a dezvolta un nou produs sau serviciu;
- *parteneriate comerciale* – colaborarea între companii pentru a dezvolta noi canale de distribuție comune sau atragerea noilor clienți;
- *acorduri de licențiere* – formă de colaborare în care o companie acordă drepturile de utilizare a unui produs sau serviciu altei companii;
- *outsourcing* – modalitate de colaborare în care o companie angajează o altă companie pentru a prelua anumite activități sau funcții.

Parteneriatele în afaceri necesită o abordare strategică, o comunicare deschisă și o evaluare atentă a beneficiilor și riscurilor asociate.

Indiferent de forma lor, **parteneriatele de afaceri pot oferi companiilor avantaje semnificative**, cum ar fi:

- *Împărtășirea resurselor* precum capital, experiență, cunoștințe și tehnologie, ceea ce poate conduce la economii semnificative de costuri și timp;
- *Accesul pe noi piețe, clienți și oportunități de afaceri*, fapt ce contribuie semnificativ la majorarea veniturilor companiei;
- *Creșterea competitivității*. Prin combinarea resurselor și competențelor, partenerii de afaceri pot crea avantaje competitive care îi pot diferenția de concurență și îi pot ajuta să își îmbunătățească poziția pe piață;
- *Dezvoltarea inovației*. Partenerii de afaceri pot colabora pentru a dezvolta și implementa noi produse și servicii inovatoare, astfel determinând progresul afacerii și creșterea veniturilor.

De-a lungul timpului, companiile din întreaga lume au încheiat parteneriate de succes pentru crearea unor noi produse, îmbunătățirea unor servicii, astfel devenind mult mai competitive și cunoscute. Printre cele mai importante **parteneriate între companii notorii**, putem enumera:

- *Nike și Apple*: În 2006, companiile au anunțat un parteneriat prin care au creat Nike+iPod, un dispozitiv care a permis utilizatorilor să își monitorizeze activitatea fizică și performanța în timpul exercițiilor fizice. Parteneriatul a fost unul de succes, iar *Nike și Apple* au colaborat ulterior pentru a lansa și alte produse și aplicații pentru a fi utilizate în sport. [2]
- *Toyota și Tesla*: În 2010, se anunța un parteneriat prin care Toyota urma să investească în Tesla și să furnizeze expertiză în producția de mașini electrice. Parteneriatul a dus la lansarea primului vehicul electric de lux, Model S, de către Tesla, iar compania a devenit lider în producția de mașini electrice (Figura 1). [3]

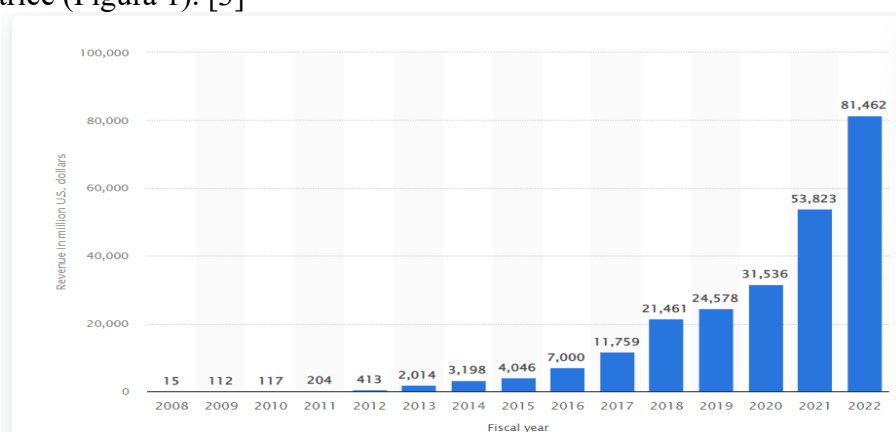


Figura 1: Analiza dinamicii veniturilor companiei Tesla între anii 2008-2022(milioane \$).

Sursa: Statistica.com / Disponibil: <https://www.statista.com/statistics/272120/revenue-of-tesla/>

- *Starbucks și Pepsi*: În 1994, companiile au încheiat un acord de distribuție prin care Pepsi a devenit furnizor de băuturi răcoritoare și energizante pentru magazinele Starbucks. Parteneriatul a dus la o creștere semnificativă a veniturilor și a extins oferta de produse din magazinele Starbucks. [4]

- **Microsoft și LinkedIn:** În 2016, Microsoft a achiziționat LinkedIn pentru 26,2 miliarde de dolari, iar cele două companii au început să colaboreze pentru a integra rețeaua de socializare pentru profesioniști în produsele Microsoft. Parteneriatul a permis utilizatorilor să își integreze profilurile LinkedIn în produsele Microsoft, iar ambele companii au raportat creșteri semnificative ale veniturilor. [5]

Acestea sunt doar câteva exeples de parteneriate reușite între companii. În general, parteneriatele de succes sunt cele în care fiecare companie contribuie cu expertiza și resursele sale într-un mod complementar pentru a crea produse sau servicii inovatoare. În această ordine de idei, menționăm că **factorii esențiali în asigurarea unor parteneriate de succes** vizează: *stabilirea unor obiective clare și bine definite, comunicare eficientă între parteneri, alocarea responsabilităților, delegarea sarcinilor, respectarea termenelor și bugetelor, stabilirea unui cadru de gestionare a riscurilor și a conflictelor, încredere și flexibilitate la schimbările care pot interveni pe parcurs, îmbunătățirea continuă.*

Cu toate că aceste asocieri sunt de cele mai multe ori reușite și își ating obiectivele propuse, companiile participante nu sunt scutite de **riscuri**, începând de la cele mai mici precum unele neînțelegeri între parteneri până la pierderi financiare sau chiar faliment. În acest context menționăm:

- **Riscul de dezacord:** parteneriatele în afaceri necesită un nivel ridicat de colaborare și încredere între părți; dacă există dezacorduri sau conflicte între părți, acestea pot conduce la eșecul parteneriatului.

- **Riscul de implicare** într-un parteneriat nereușit ce implică costuri semnificative și investiții fără a aduce beneficii ulterioare, iar ca urmare companiile pot suferi pierderi financiare și de reputație.

- **Riscul de pierdere a controlului** poate fi o cauză a conflictelor între părți ca urmare a pierderii controlului asupra deciziilor importante. Este important să se stabilească clar cine va lua deciziile importante și să se creeze un sistem de guvernare adecvat pentru a gestiona aceste riscuri.

- **Riscul de divulgare a informațiilor confidențiale.**

Vom face referire și la unele cazuri de parteneriate nereușite:

- **Borders și Amazon:** În anii 2000, Borders, un lanț de librării din SUA, a încheiat un parteneriat cu Amazon pentru a gestiona platforma sa de comerț electronic. Amazon urma să ofere tehnologie și servicii de vânzare online, în timp ce Borders venea cu oferta sa de cărți pentru vânzare. Însă, în timp ce Amazon a devenit din ce în ce mai puternic în domeniul comerțului electronic, Borders nu a reușit să se adapteze la aceste schimbări. Parteneriatul a eșuat și în cele din urmă Borders a dat faliment în 2011, ducând la închiderea a peste 500 de librării și la pierderea a mii de locuri de muncă. [6]

- **Nokia și Microsoft:** În anul 2011 companiile au semnat un parteneriat prin care Nokia urma să folosească sistemul de operare Windows Phone pe telefoanele sale. Însă, piața telefoanelor inteligente era deja dominată de iOS și Android, iar acest parteneriat nu a putut să schimbe acest lucru. Nokia a continuat să piardă cota de piață și, în cele din urmă, a fost cumpărată de Microsoft în 2014, iar divizia de telefoane a fost ulterior închisă. [7]

Aceste exemple ilustrează faptul că parteneriatele pot avea riscuri mari, mai ales dacă companiile nu reușesc să se adapteze la schimbările de pe piață și să-și protejeze interesele pe termen lung.

Exemplul companiilor internaționale prin parteneriate este preluat și de către afacerile autohtone. Astfel, companiile din Republica Moldova încheie parteneriate de afaceri atât în țată, cât și cu alte afaceri străine, iar aceste colaborări pot varia în funcție de industrie și domeniul de activitate. Menționăm câteva exemple notabile:

- În 2017, **Mobiasbaca** a semnat un parteneriat cu MasterCard pentru a oferi servicii de plată online sigure și convenabile pentru clienții săi. [8]

- *Purcari Wineries*: Compania a încheiat un parteneriat cu importatorul german Wein Wolf GmbH în 2018 pentru a exporta vinurile sale în Germania.
- *Moldcell*: În 2019 a încheiat un parteneriat cu Vodafone pentru a-și îmbunătăți rețeaua de comunicații mobile și a oferi servicii mai calitative clienților săi. [9]
- *Linella*: A încheiat un parteneriat cu compania britanică Tesco în 2017 pentru a exporta produse alimentare în Marea Britanie.

În general, astfel de parteneriate ajută companiile să-și extindă afacerile pe piețe internaționale, să acceseze resurse noi și să-și îmbunătățească produsele și serviciile.

Pe lângă parteneriatele comerciale, universitățile de asemenea încheie colaborări de succes atât cu alte universități, cât și cu companii private. Astfel, aici poate fi menționată Academia de Studii Economice din Moldova (ASEM) care de-a lungul timpului a încheiat numeroase parteneriate cu diferite instituții.

Academia de Studii Economice din Moldova are ca parteneri importanți în primul rând alte universități de peste hotare, din țări precum România (Universitatea de Vest din Timișoara), Ucraina (Universitatea de Stat de Telecomunicații (Kiev), Franța (Universitatea Pierre Mendes France de Grenoble), SUA (University din Nebraska) etc. Prin prisma acestor parteneriate, studenții au posibilitatea să se înscrie la programe de studii de înaltă calitate la universități de prestigiu din întreaga lume, ceea ce le oferă o perspectivă mai largă asupra unor subiectelor studiate și diferite oportunități de dezvoltare.

Este important de menționat că ASEM de asemenea a încheiat parteneriate și cu companiile private, cum ar fi MAIB, Efes Moldova, StarNet, Cricova, Moldcell, etc. , în contextul învățământului dual - noul program de studii care combină studiile universitare cu practica la companii de top. Așadar, fiind student te adaptezi la cultura organizațională a companiei și la piața muncii și ai oportunități mai mari de angajare și avansare în carieră.

CONCLUZII

Parteneriatele în afaceri joacă un rol esențial în dezvoltarea companiilor. În general, parteneriatele în afaceri pot fi o strategie de succes pentru dezvoltarea afacerii și a atinge obiectivele, aducând beneficii pentru toate părțile implicate, dar necesită o planificare atentă și o gestionare eficientă. Chiar dacă aduc cu sine riscuri importante, acestea pot fi minimizezate prin analizarea minuțioasă a partenerului și a planului de afaceri înainte de a încheia o colaborare. Prin monitorizarea permanentă a performanței și aplicarea măsurilor adecvate în cazul apariției divergențelor, parteneriatele între companii au parte de un real succes, ajutând la creșterea eficienței, inovației, competitivității și oferind oportunități valoroase de dezvoltare pe viitor.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE:

1. Citat de Richard Branson [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://www.forbes.com/sites/forbesleadershipcollective/2018/11/27/richard-branson-shaquille-oneal-and-other-titans-share-their-secrets-for-successful-partnerships/?sh=46a4b7662ac3>
2. Apple & Nike launch the perfect running partner, Apple Watch Nike+ [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://www.apple.com/newsroom/2016/09/apple-nike-launch-apple-watch-nike/>
3. Tesla Motors and Toyota Motor Corporation Intend to Work Jointly on EV Development, TMC to Invest in Tesla [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://www.tesla.com/blog/tesla-motors-and-toyota-motor-corporation-intend-work-jointly-ev-development-tm>
4. North American Coffee Partnership (Starbucks Corp.) [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://www.encyclopedia.com/marketing/encyclopedias-almanacs-transcripts-and-maps/north-american-coffee-partnership-starbucks-corp>
5. Microsoft buys LinkedIn [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://news.microsoft.com/announcement/microsoft-buys-linkedin/>
6. Cum Amazon a scăpat de concurența Borders [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://www.sfgate.com/business/article/How-Amazon-factor-killed-retailers-like-6378619.php>
7. The Real Reason Windows Phone Failed Spectacularly [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://history-computer.com/the-real-reason-windows-phone-failed-spectacularly/>

8. Savurează toamna împreună cu Mastercard și Wine.MD [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://mobiasbanca.md/publication/promo-31>
9. Noi relații de parteneriat pentru serviciile Roaming, Alocard Roaming, MMS Internațional și GPRS Roaming [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://www.moldcell.md/rom/news/toate-zonele/noi-rela%C5%A3ii-de-parteneriat-pentru-serviciile-roaming-alocard-roaming-mms>
10. Parteneriat [accesat 25 martie 2023]. Disponibil: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/partnership/>

Coordonator științific: HĂBĂȘESCU Mariana, asist. univ.
Academia de Studii Economice din Moldova,
Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, www.ase.md
e-mail: habasescu.mariana.mihail@ase.md