

۲۲۳۴۱۵۸

همکاری راهبردی

(پژوهشی آمیخته بر رابطه بین نظام بانکی و فین تک)

www.ketab.ir

نویسنده:

دکتر داریوش طهماسبی آقبلاغی

(دکتری دانشگاه تهران و مدرس دانشگاه خوارزمی)

سرشناسه: طهماسبی آقبلاغی، داریوش، ۱۳۷۰-
 عنوان و نام پدیدآور: همکاری راهبردی: (پژوهشی آمیخته بر رابطه بین نظام بانکی و فین تک)/
 نویسنده داریوش طهماسبی آقبلاغی.
 مشخصات نشر: تهران: فوژان کتاب، ۱۴۰۰.
 مشخصات ظاهری: خ، ۲۸۶ ص.
 شابک: ۸-۸۵-۷۱۲۱-۶۲۲-۹۷۸
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 یادداشت: کتابنامه: ص. ۲۵۷-۲۷۱.
 رده بندی کنگره: HG۱۷۳
 رده بندی دیویی: ۳۳۲/۱۰۶۸۸
 شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۷۳۴۰۰
 اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا



نشر فوژان

نام کتاب

همکاری راهبردی (پژوهشی آمیخته بر رابطه بین نظام بانکی و فین تک ها)

نویسنده: دکتر داریوش طهماسبی آقبلاغی

(دکتری دانشگاه تهران و مدرس دانشگاه خوارزمی)

صفحه آرا و طراح جلد: آرمیتا گودرزی پور

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول (۱۴۰۰)

لیتوگرافی/ چاپ/ صحافی: کوه نور/ عطا/ کیمیا

تمامی حقوق این اثر محفوظ است. تکثیر یا تولید مجدد آن به طور کلی و جزئی (چاپ، فتوکپی، فایل صوتی، تست سازی، انتشار الکترونیکی و ...) بدون اجازه مکتوب ناشر ممنوع

بوده و قابل پیگرد قانونی است.

شابک: ۸-۸۵-۷۱۲۱-۶۲۲-۹۷۸

قیمت: ۸۰,۰۰۰ تومان

مرکز پخش: نشر فوژان

تهران، میدان انقلاب، بین کارگر و اردیبهشت، ک درخشان، پ ۲، طبقه اول.

www.FoozhanBook.com

Email: Fozhanpub@yahoo.com

پیشگفتار..... ۱

فصل ۱

کلیات..... ۳

فصل ۲

انواع همکاری راهبردی، نظام بانکی و فین تک..... ۱۷

روابط بین سازمانی..... ۱۹

رقابت..... ۲۰

هم رقابتی..... ۲۳

همکاری..... ۲۴

ویژگی‌های شراکت، هماهنگی و همکاری..... ۲۵

همکاری راهبردی..... ۲۷

عوامل مؤثر بر همکاری راهبردی..... ۳۱

اهداف و مزایای همکاری راهبردی..... ۳۲

اشکال اساسی همکاری راهبردی..... ۳۴

مدیریت همکاری راهبردی..... ۳۶

فرآیند همکاری راهبردی..... ۳۸

انواع همکاری راهبردی..... ۳۸

شراکت راهبردی..... ۳۸

انگیزه‌های ورود به شراکت راهبردی..... ۴۱

مراحل تشکیل شراکت راهبردی..... ۴۱

اتحاد راهبردی..... ۴۲

مشارکت راهبردی..... ۴۹

انتلاف راهبردی..... ۵۲

پیمان راهبردی..... ۵۴

انگیزه‌های بیرونی برای ایجاد پیمان راهبردی..... ۵۵

انگیزه‌های درونی برای تشکیل پیمان راهبردی..... ۵۵

مشکلات فراروی انواع همکاری‌های راهبردی..... ۵۶

پیشگفتار

انجام فعالیت‌های مالی از سوی شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی باعث کاهش درآمد و قلمرو بانک‌های خصوصی کشور شده و در صورت عدم اتخاذ راهبردهای جدید، بقای آن‌ها به مخاطره خواهد افتاد. هدف این پژوهش ارائه چارچوب همکاری راهبردی بین سیستم بانکی خصوصی و شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی است. رویکرد کتاب حاضر آمیخته و تجزیه و تحلیل توانان است. به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها در بخش کیفی از کدگذاری باز، محوری و انتخابی استفاده شد. نتایج حاصل از این است که ۶۶۴ گزاره اولیه با ۵۰ مقوله فرعی و ۱۵ مقوله اصلی در قالب چارچوب پارادایمی شامل؛ شرایط علی (فرصت سنجی شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی، رفتار دیجیتال مشتریان، نیازسنجی مشتریان، شناخت مشتریان از شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی، حفظ محیط رقابتی، اصول و قوانین مالی اسلامی و ارزش‌گذاری دقیق کسب و کارها)، شرایط زمینه‌ای (ابهامات محیطی)، شرایط مداخله‌گر (عوامل درونی سیستم بانکی خصوصی)، راهبردها (مدل همکاری راهبردی طرفین) و پیامدها (رشد و نوآوری، مالی، فرآیند و عملیات و رابطه شناسایی و در مرکز مدل نیز پدیده مرکزی (همکاری راهبردی طرفین) قرار گرفت و در نهایت روابط بین آن‌ها در قالب چارچوب پارادایمی ترسیم و ارائه شد. در پایان بخش کیفی بر اساس مفاهیم کلیدی و چارچوب پارادایمی، با استفاده از ابزار پرسشنامه محقق ساخته، پاسخ ۲۵۰ نفر از جامعه مزبور به روش نمونه‌گیری طبقه‌ای دریافت شد. برای تحلیل داده‌های کمی از روش علی استفاده و از نرم‌افزار اس پی اسس و پی ال اس بهره گرفته شد. نتایج آزمون کمی که منتج از فرضیه‌های برآمده از چارچوب کیفی بود، کلیت چارچوب پارادایمی را تأیید نمود. در بخش روش تجزیه و تحلیل توانان جامعه و نمونه همانند بخش کمی پژوهش بود. برای تجزیه و تحلیل توانان از نرم‌افزار اس پی اسس استفاده شد. یافته‌های پژوهش نشان داد از

بین شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی از دید نمونه مزبور به ترتیب: ۱- بانک تک؛ ۲- پی تک؛ ۳- اینشور تک اهمیت داشت و ارتباط بین مدل‌های همکاری راهبردی طرفین (خرید، سرمایه‌گذاری، برون‌سپاری و توسعه) و شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی از دید نمونه مزبور در رابطه با پی تک، سرمایه‌گذاری روی شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی و در رابطه با بانک تک، خرید شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی و نیز در رابطه با اینشور تک، برون‌سپاری شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی را ترجیح و اولویت داشت. درنهایت می‌توان گفت که نسل جدید مشتریان بانکی خصوصی آن‌هایی هستند که ابزارهای ارتباطی مدرن و گوشی‌های هوشمند به‌جز جدایی‌ناپذیر سبک زندگی نسل جدید مشتریان تبدیل‌شده است. در چنین فضایی، ارائه محصولات و خدمات مالی سنتی دیگر کارایی ندارد و بانک‌های خصوصی ناچارند به‌منظور بقا و حفظ سهم بازار، به سمت همکاری راهبردی با شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی حرکت نمایند. به مدیران ارشد و عالی بانک‌های خصوصی پیشنهاد می‌شود از دیدگاه نو ظهور شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی به‌عنوان یکی از کانال‌های نوین ارائه خدمات و محصولات بانکی خصوصی استفاده نموده و یک راهبرد پیش‌دستانه نسبت به رقبای حوزه خود را انتخاب و به اجرا درآورند. به‌منظور ارائه خدمات متنوع و برآورده نمودن نیازهای جدید مشتریان، مدل همکاری راهبردی تأکید مضاعف نمایند تا اینکه بتوانند با هزینه کمتر و سرعت زیاد از خدمات شرکت‌های فعال در حوزه فناوری‌های مالی بهره بگیرند. همچنین توصیه می‌شود در همکاری راهبردی طرفین بر انسجام درآمد کارمزدی و یکپارچه شدن فعالیت‌های دو طرف توجه دوچندان داشته باشند.