|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ MOTİVASYONU ÖLÇEĞİ**  **Lütfen firmanızı diğer firmalarla stratejik iş birliği yapmaya yönelten nedenleri düşünerek, aşağıdaki ifadelere katılım derecenizi işaretleyiniz.** | | **Çok Önemli** | **Önemli** | **Kararsızım** | **Önemsiz** | **Hiç Önemli Değil** |
| **Pazara Yönelik Motivatörler** | |  |  |  |  |  |
| 1 | Mevcut pazar pozisyonunu korumak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 2 | Yeni pazarlara girmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 3 | Çevresel değişikliklere/yeni küresel standartlara/endüstri yapısındaki değişime uyum sağlamak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 4 | Rekabet avantajı kazanmak, işletmenin rekabetçi pozisyonunu geliştirmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 5 | Talebe hızlı yanıt vermek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 6 | Endüstriyi kartelleştirmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| **Yetenek Geliştirmeye Yönelik Motivatörler** | |  |  |  |  |  |
| 7 | İnsan kaynağı potansiyeline erişim sağlamak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 8 | Yeni ya da gelişmiş teknolojilere erişim sağlamak, teknolojileri birleştirmek, teknolojik riski azaltmak, teknoloji transferi yapmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 9 | Ar-ge ve inovasyon yeteneğini geliştirmek, inovasyon riskini azaltmak, ortak ar-ge oluşturmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 10 | Dağıtım kanallarını geliştirmek/güçlendirmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 11 | Yeni bilgi ve becerilere erişim, bilgi paylaşımı, işbirlikçi öğrenme ve gizli yetenekleri öğrenme/kişiselleştirme | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 12 | Partnerin imajından yararlanarak kurumsal itibarı geliştirmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 13 | Ürünleri/üretim yöntemini/teknik beceriyi geliştirmek ve işlem prosedürlerini azaltmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 14 | Sinerji oluşturmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 15 | Temel yetenekleri geliştirmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 16 | Yeşil (çevreye duyarlı) işletme olma yeteneğini geliştirmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 17 | Örgüt kapasitesini artırmak/güçlendirmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 18 | Tedarik kanallarını geliştirmek/güçlendirmek | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| **Finansal Motivatörler** | |  |  |  |  |  |
| 19 | Satışları/gelirleri/kârlılığı artırmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 20 | İşlem maliyetlerini azaltmak, pazarlama maliyetlerini azaltmak, masrafları paylaşmak, ölçek ekonomisi oluşturmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 21 | Finansal riski azaltmak ve dağıtmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 22 | Yeni finansman kaynakları elde etmek, gerekli finansal kaynaklara erişmek, finansman sorunlarını aşmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| **Bürokratik Motivatörler** | |  |  |  |  |  |
| 23 | Kültürel engelleri aşmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 24 | Zaman avantajı kazanmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 25 | Güven eksikliğini ortadan kaldırmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 26 | Vergi avantajlarından ve devlet teşviklerinden yararlanmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 27 | Kişisel iletişimler kurmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 28 | Yasal/mevzuata ilişkin engellerin üstesinden gelmek, giriş bariyerlerini aşmak, bürokrasiyi/bürokratik ve politik riskleri/ülke riskini azaltmak | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **THE STRATEGIC ALLIANCE MOTIVATION SCALE**  **Please mark your level of agreement with the following statements, considering the reasons that lead your company to make strategic alliance with other companies.** | | **Very Important** | **Important** | **Undecided** | **Not Important** | **Not at all Important** |
| **Market Motivators** | |  |  |  |  |  |
| 1 | Maintaining the current market position | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 2 | Entering new markets | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 3 | Adapting to environmental changes/new global standards/change in industry structure | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 4 | Gaining competitive advantage, improving the competitive position of the business | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 5 | Responding quickly to the request | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 6 | Cartelizing the industry | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| **Talent Development** | |  |  |  |  |  |
| 7 | Providing access to human resource potential | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 8 | Providing access to new or advanced technologies, combining technologies, reducing technological risk, transferring technology | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 9 | Developing R&D and innovation ability, reducing innovation risk, creating joint R&D | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 10 | Developing/strengthening distribution channels | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 11 | Accessing to new knowledge and skills, knowledge sharing, collaborative learning and personalizing/learning hidden talents | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 12 | Developing corporate reputation by utilizing the partner's image | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 13 | Improving products/production method/technical skills and reducing processing procedures | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 14 | Creating synergy | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 15 | Developing core competences | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 16 | Developing the ability to be a green (environmentally sensitive) business | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 17 | Increasing/strengthening the organizational capacity | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 18 | Developing/strengthening supply channels | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| **Financial Motivators** | |  |  |  |  |  |
| 19 | Increasing sales/revenues/profitability | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 20 | Reducing transaction costs, reducing marketing costs, sharing costs, creating economies of scale | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 21 | Mitigating and distributing financial risk | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 22 | Obtaining new financial resources, accessing the necessary financial resources, overcoming financial problems | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| **Bureaucratic Motivators** | |  |  |  |  |  |
| 23 | Overcoming cultural barriers | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 24 | Gaining time advantage | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 25 | Eliminating the lack of trust | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 26 | Benefiting from tax advantages and government incentives | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 27 | Establishing personal communications | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |
| 28 | Overcoming legal/regulatory barriers, breaking entry barriers, reducing bureaucracy/bureaucratic and political risks/country risk | (5) | (4) | (3) | (2) | (1) |