



پژوهشنامه‌ی مدیریت اجرایی

علمی - پژوهشی

سال دهم، شماره‌ی ۱ (پیاپی ۳۸)، نیمه‌ی اول ۸۹

نظریه‌ی نهادی نوین تلفیقی و نقش آن بر ایجاد مزیت رقابتی

اصغر مشبکی*

سهیلا خدای**

الهه تقوی شوازی**

تاریخ پذیرش: ۱۳۸۹/۴/۱۴

تاریخ دریافت: ۱۳۸۸/۱۰/۱۴

چکیده

تئوری نهادی نوین بیان می‌دارد که سازمان‌ها بر اساس پذیرش فشارهای نهادی به طور اجتماعی مشروعیت، منابع و بقا کسب می‌کنند. این تئوری، عملیات سازمان را در بعد استراتژیکی و نهادی به عنوان پاسخ به فشارهای رقابتی و نهادی تشریح می‌کند. در تحقیقات مربوط به تئوری‌ها بیان شده است که تئوری نهادی نوین در تناقض با تئوری‌های دیگر نظیر تئوری هزینه‌ی مبادله، مبتنی بر منبع و مزیت رقابتی پورتر است و در تصمیمات مدیریتی نمی‌توان از این تئوری استفاده کرد. در پاسخ گویی به این مسأله، هدف این مقاله دفاع از کاربرد تئوری نهادی نوین در جهت آگاه‌سازی رفتارهای مدیریتی به منظور خلق مزیت رقابتی است. در مقاله‌ی حاضر از طریق ترکیب تئوری نهادی نوین با تئوری‌های هزینه‌ی مبادله، مبتنی بر منبع و مزیت رقابتی پورتر سعی شده است که نقش تئوری نهادی نوین در خلق مزیت رقابتی تشریح شود. تحقیق حاضر از نظر هدف، کاربردی و از نظر روش، پیمایشی - تحلیلی است. جامعه‌ی آماری تحقیق مذکور دو بانک اقتصاد نوین و پارس‌بان در شهر تهران است. نتایج نشان می‌دهد که این تئوری می‌تواند به عنوان رویکردی که ایجاد مزیت رقابتی را تشریح می‌کند ارائه شود. یعنی مزیت رقابتی نه تنها از طریق تمایز، منابع نامتجانس و کارایی به دست می‌آید بلکه هم چنین از طریق سازگاری فشارهای نهادی نیز به دست می‌آید.

واژه‌های کلیدی: تئوری نهادی نوین، تئوری هزینه‌ی مبادله، تئوری مبتنی بر منابع،

مزیت رقابتی

* نویسنده‌ی مسئول - دانشیار مدیریت دانشگاه تربیت مدرس

** دانشجویان دکترای بازاریابی بین الملل دانشگاه تربیت مدرس

مقدمه

با توجه به انتقاداتی که به تئوری نهادی نوین در ارتباط با تئوری های دیگر سازمان در پژوهش ها بیان شده است، نظیر این که این تئوری در تناقض با تئوری های هزینه ی مبادله، مبتنی بر منبع و مزیت رقابتی است و یا این که این تئوری بیشتر جنبه ی اجتماعی دارد و در تصمیمات مدیریتی نمی توان از آن استفاده کرد؛ و یا این که بیان شده است که این تئوری نمی تواند به خلق مزیت رقابتی، کارایی و بهره وری منجر شود. در پاسخ به انتقادات مذکور و با توجه به نتایج تحقیقات اخیر در مقاله ی حاضر از طریق ترکیب تئوری نهادی نوین با تئوری های هزینه ی مبادله، مبتنی بر منبع و مزیت رقابتی پورتر سعی شده است که نقش تئوری نهادی نوین در خلق مزیت رقابتی تشریح شود. در این تحقیق به دنبال این هستیم که نشان دهیم که نه تنها تئوری نهادی نوین با دیگر تئوری ها در تناقض نیست بلکه در کنار این تئوری های می تواند به مزیت رقابتی منجر شود. در این مقاله ما نشان خواهیم داد که اگر چه تئوری نهادی، تئوری سرشناسی برای تشریح پدیده ی سازمانی نیست، پویائی هایی که برخی تئوری ها و نویسندگان برای نهادگرایی ارائه کرده اند به دیدگاه های جدید و کمک هایی در زمینه ی مدیریت منجر شده است. این مقاله پاسخی به انتقادات مربوط به ماهیت ثابت تئوری نهادی نوین است و هم چنین تحقیقاتی را که شرکت ها را به طور هم زمان به مدیریت بافت های نهادی رهنمون می سازد، تشویق می کند.

با توجه به بررسی های اخیر می توان گفت ارتباط میان مفاهیم نهادی نوین و قدیمی در نتایج آن ها دیده می شود که به برخی نتیجه گیری های مفید می تواند منجر و می تواند برای عملیات مدیریتی به کار گرفته شود. این نتایج عبارتند از این که : مزیت رقابتی نه تنها می تواند از طریق تمایز، عدم تجانس و تغییر کسب شود، بلکه هم چنین می تواند از طریق انطباق فشارهای نهادی که مشروعیت، منابع، جلب حمایت ذی نفعان فراهم می آورد نیز کسب شود. تئوری نهادی نوین عملیات سازمان را در بعد استراتژیکی و نهادی و به عنوان پاسخ به فشارهای رقابتی و نهادی تشریح می کند. تئوری نهادی نوین طریقی را که اعمال فشارها، رفتار سازمانی را شکل می دهند و هم چنین تغییرات مربوط به ارتباطات حمایت و مشروعیت فراهم شده به دست ذی نفعان را شرح می دهد. مشروعیت و کارایی اهداف متناقض در فرایند مدیریتی

نیستند. در ارتباط با ذی نفعان، کارایی به دنبال مشروعیت به علت دستیابی بیشتر به منابع می آید. مشروعیت، نه فقط کارایی، به عنوان منبعی که رفتار سازمان را شرح می دهد مورد تأکید قرار گرفته است. این نتایج ضرورت مدیریت فشارهای بافتی- رقابتی و نهادی- به منظور کسب حمایت ذی نفعان را نشان می دهند.

جدا از تجزیه و تحلیل مدیریتی در تئوری های قدیمی، با توجه به تئوری نهادی نوین شرکت ها بایستی زمینه‌ی سازمانی و ذی نفعانی که قدرت را فراهم می آورند، شناسایی، و بایستی توجهاتش را به منظور حل تعارض های بالقوه به طور مساوی تقسیم کند. اخیراً جریان های جدید نهادگرایی با ترکیب تئوری های استراتژیکی و منطقی باعث تغییر خطوط تحقیقی جدید شده اند. این مقاله به این نتیجه رسیده است که تعریف مجدد تئوری نوین به سمت رویکرد واقع گرایانه تر با الزامات محیطی جدید سازگار است. تئوری نهادی نوین به عنوان رویکردی که ایجاد مزیت رقابتی را تشریح می کند، ارائه شده است. طبیعت استراتژیکی آن نتیجه‌ی ریشه های نهادی شرکت است که فرض می کند که موقعیت غالب نه تنها از طریق تمایز منابع نا متجانس (نا همگون) به دست می آید؛ بلکه هم چنین از طریق مدیریت فشارهای نهادی مربوط با همگنی (تشابه) نیز به دست می آید.

مبانی نظری تحقیق

همان گونه که بیان شد هدف تحقیق حاضر ترکیب تئوری نهادی نوین با تئوری های هزینه‌ی مبادله، مبتنی بر منبع و مزیت رقابتی پورتر به منظور تشریح نقش تئوری نهادی نوین در خلق مزیت رقابتی است. بر این اساس در ادامه‌ی مقاله مبانی تحقیقی مرتبط با موضوع ارائه می شود.

تئوری نهادی نوین^۱

در مقایسه با دیدگاه عمل گرا سنتی که سازمان ها را ماهیت های منطقی با ساختارها، قوانین و رویه های طراحی شده برای اجرای وظایف مشخص به طور کارا در نظر می گرفتند، تئوری های نهادی مبتنی بر این هستند که سازمان ها ساختارهای اجتماعی می باشند که در آن ساختارهای سازمانی، ابزارهای انطباق پذیر (به شکل واکنش به تعهدات و ویژگی های شرکت و هم چنین اثرات و محدودیت های محیط

1- Neo institutional theory

خارجی) هستند. بنابراین نهادها از نظر مکانیسم ها و نتایج تعامل میان سازمان ها و محیط خارجی شان متنوع هستند. کارهای سلزنیگ شروع شاخه نهادگرایی در تجزیه و تحلیل سازمانی است که عموماً به تئوری نهادی قدیم بر می گردد. این تئوری در مقابل تئوری نهادی جدید یا تئوری نهادی نوین که توسط مایر و راون^۱ (۱۹۹۱) و دیماجیو و پاول^۲ (ب ۱۹۹۱) بیان شده است، قرار دارد. تئوری نهادی نوین بدین دلیل ایجاد شده که مفاهیم سلزنیگ عمدتاً توصیفی بودند تا تشریحی (توضیحی). سلزنیگ فرایند را تعریف می کند ولی صراحتاً به آن نمی پردازد. رفتار او از نهادگرایی ما را به این مسأله آگاه می کند که ارزش ها تلقین شده اند نه این که چگونه رخ داده اند. (وان گتل و تیل کن^۳، ۲۰۰۶: ۹۹-۲۰۹). در نتیجه مکتب تئوری نهادی نوین در زمینه ی مطالعات سازمانی به وجود آمد. این مکتب نتیجه ی کار مؤثر مایر و راون است. تئوری نهادی نوین که دارای مبدأ جامعه شناختی قوی است، بحث های خودش را بر روی این تصور که سازمان ها براساس پذیرش فشارهای نهادی اجباری، هنجاری و تقلیدی به طور اجتماعی مشروعیت، منابع و بقا کسب می کنند، مطرح می کند. این مسأله دلالت بر انتقال ارزش های نهادی به ساختار، استراتژی ها و عملیات یک سازمان دارد که بدین وسیله هم شکلی ایجاد می شود. سازمان ها فرض می کنند که هنگامی که با بی تفاوتی تسلیم فشارهای هنجاری و اجباری شوند، حمایت اجتماعی ذی نفعان را کسب می کنند. چنین رویکرد جبرگرایانه به تئوری نهادی به چالش کشیده شده است در واقع تئوری نهادی نوین به دنبال هم شکلی صرف نیست بلکه بیش از آن به دنبال انتقال ارزش های ذی نفعان است و این تئوری بیان می دارد که در صورت انتقال ارزش های ذی نفعان است که حمایت آنها جلب می شود نه در سایه ی هم شکلی ظاهری (اسکات^۴، ۲۰۰۸: ۴۲۷-۴۴۴).

تئوری هزینه ی مبادله

در زمینه ی مبادله تجاری، تئوری هزینه ی مبادله سه تا از مفروضات رفتار انسانی را که عبارتند از: عقلانیت محدود، فرصت طلبی و ریسک گریزی و هم چنین سه بعد

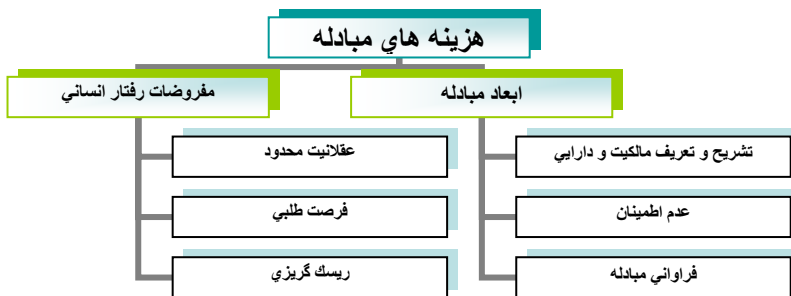
1-Meyer and Rowan
2-DiMaggio and Powell
3-Van Getel and Teelken
4-Scott W.

مبادله یعنی تشریح و تعریف مالکیت و دارایی، عدم اطمینان، و فراوانی مبادلات را ذکر می کند. (شکل شماره ۱ یک)، (ویلیامسون^۱، ۱۹۸۵).

در این تحقیق تنها فرض فرصت طلبی و بعد عدم اطمینان به علت طبیعت تحقیق^۲، مورد تأکید و آزمایش قرار می گیرد. (همان : ۴۷).

منطبق بر تعریف ویلیامسون فرصت طلبی چنین تعریف می شود: «خودخواهی همراه با نیرنگ (حیله و تزویر)»^۳ که شامل دروغ گویی، تقلب و رفتار فریبانه است. برنی اضافه می کند که فرصت طلبی می تواند به صورت روشی که مدیران یا ذی نفعان با ریا کاری به دنبال انجام علایق خودشان زمانی که منفعتی را به دست دهد، تعریف شود. چنین رفتاری به آسانی شناخته و پیگیری نمی شود. در نتیجه، عدم اطمینان رفتاری در بررسی رفتار شرکای تجاری نمایان می شود که بدین ترتیب ارزیابی و نظارت رفتار ممکن است شامل هزینه های مبادله قابل توجهی باشند. (مشبکی، ۱۳۸۶ و برنی^۴، ۱۹۹۰: ۳۹۲-۳۹۳).

شکل شماره ۱ یک - شبکه‌ی تجزیه و تحلیل هزینه‌ی مبادله



منبع: (ریندفلیش و هید^۵، ۱۹۹۷)

1-Williamson,O.E.

2-cross-culture

3- Self- interest seeking with guile

4- Barney, J.B.

5-Rindfleish and Heide

➤ تئوری مبتنی بر منابع^۱

بر طبق تئوری مبتنی بر منبع سازمان، سازمان متشکل از مجموعه ای از منابع تولیدی تعریف می شود. بر اساس این تعریف منابع داخلی سازمان می توانند به عنوان مزیت رقابتی برشمرده شوند. به عقیده ی برنی تئوری مبتنی بر منبع می تواند جایگزین آنالیز منابع سازمان از دیدگاه مزیت رقابتی شود. تئوری مبتنی بر منابع بحث می کند که یک شرکت مجموعه ی منابع است. برنی این منابع را به سه دسته طبقه بندی می کند: سرمایه ی فیزیکی، سرمایه ی انسانی، و سرمایه ی سازمانی. او هم چنین بحث می کند که ناهمگنی و تغییرناپذیری منابع از عوامل مؤثر ایجاد مزیت رقابتی هستند. با چنین مفروضاتی تئوری مبتنی بر منابع دید جامع تری نسبت به آرایش منابع ایجاد می کند.

هدف اصلی تئوری مبتنی بر منبع به کارگیری و شناسایی منابع به وجود آمده سازمان در جهت افزایش کارایی است. بر این اساس یک منبع داخلی زمانی مزیت رقابتی به حساب می آید که به صورت کارا در سازمان مورد استفاده قرار گیرد (برنی، جی، ۶۴۳:۲۰۰۱-۶۵۰). استراتژی های موفق تمایز از اقدامات هماهنگ تمام قسمت های سازمان ناشی می شود؛ به گونه ای که پتانسیل تمایز را بایستی در کلیه ی فعالیت های سازمان جستجو کرد. یعنی علاوه بر فراهم آمدن منابع متمایز، مدیریت این منابع در ایجاد مزیت رقابتی مؤثر است که مدیریت از طریق سیاست های سازمان، روابط با فعالیت های دیگر زنجیره ی ارزش و عرضه کنندگان، کانال ها، زمان، موقعیت فعالیت، روابط بین بخشی و بین فعالیتی، ادغام، یادگیری، مقیاس و عوامل نهادی انجام می پذیرد. نکته ای که در این زمینه باید مورد توجه قرار گیرد نحوه ی تأثیرگذاری این عوامل بر منابع متمایز فراهم شده توسط ذی نفعان است (پورتر^۲، ۵۳:۱۹۸۵-۸۸).

کارایی

وقتی که درباره ی کارایی بنگاهی صحبت می شود، منظور موفقیت آن بنگاه یا مؤسسه در تولید حداکثر ممکن ستانده از مجموعه عوامل معین با تکنولوژی ثابت است؛ به طوری که تمام نهاده ها و ستانده ها به دقت اندازه گرفته شده باشند. کارایی مفهومی

1- Resource-based Theory

2-Porter ,M.

است که هزینه‌ی منابع صرف شده در فرایند کسب هدف را ارزیابی می‌کند. بدین صورت که مقایسه‌ی خروجی‌ها به دست آمده با ورودی‌های مصرف شده میزان کارایی را مشخص می‌کند. فارل پیشنهاد کرد که کارایی یک بنگاه شامل سه جزء است: کارایی تکنیکی (فنی)، کارایی تخصیصی (قیمت)، کارایی اقتصادی (کلی). بر اساس تعریف فارل کارایی فنی توانایی یک بنگاه برای به دست آوردن حداکثر ستانده از یک مجموعه نهاده‌های معین با تکنولوژی معلوم است و یا به عبارت دیگر توانایی یک بنگاه برای تولید ستانده‌ای معین با حداقل کردن مجموعه نهاده‌ها. کارایی تخصیصی کارایی توانایی یک بنگاه را برای استفاده از نهاده‌ها، در ترکیب‌های بهینه با توجه به قیمت‌های متناظر نهاده‌ها نشان می‌دهد. اگر بنگاهی هم از لحاظ فنی و هم از لحاظ تخصیصی کاملاً کارا باشد، دارای کارایی اقتصادی است. (فارل^۱، ۱۹۵۷). مطابق بر تئوری مزیت رقابتی پورتر کارایی یکی از عوامل ایجاد مزیت رقابتی است.

نقش تئوری نهادی نوین در ارتباط با تئوری مبتنی بر منابع و هزینه‌ی مبادله در ایجاد مزیت رقابتی

بحث زیر از پارادوکس‌های تئوری نهادی، حقیقتی است که تحقیقات این حوزه اصلاحات مربوط به تئوری را نمایش می‌دهد که با کمک‌های الیور (الیور^۲، ۱۹۹۱): (۱۷۹-۱۴۵). پیشرفت کرده است که توجه زیادی از محققان و متخصصان را برانگیخته است. این تعدیلات منتج به تئوری‌ای شده است که مزیت رقابتی را در سازمان نمایش می‌دهد. در مقالات مختلف پارادوکس‌های متفاوتی از ادغام تئوری نهادی نوین و دیگر تئوری‌ها ایجاد شده است. کمک‌های الیور با تأکید بر ادغام میان دیدگاه مبتنی بر منابع شرکت و تئوری نهادی نوین پارادوکس اول را حمایت می‌کند. ادغام میان تئوری هزینه‌ی مبادله و تئوری نهادی ارائه شده توسط الیور، پودار، رابرتز و گرین وود و مارتینر اساس پارادوکس دوم را که اختصاص به ذی‌نفعان و ریشه‌های نهادی دارد، بیان می‌کند، این دو تئوری مربوط به خلق مزیت رقابتی است (لالوز و وال^۳، ۲۰۰۶): (۵۱۷-۵۰۳) که بر اساس این دو پارادوکس مدل مفهومی تحقیق طراحی شده است.

1-Farrell, M.J.

2-Oliver

3- de la luz and Valle

➤ سازگاری در مقابل تمایز

پارادوکس اول: حمایت های متمایز، مزیت رقابتی را حفظ می کند؛ اما سازگاری با فشارهای نهادی مشروعیت، منابع و مزیت رقابتی فراهم می آورد.

در متونی که فشارهای رقابتی و نهادی تأثیرات قوی را اعمال می کنند، تصمیم های استراتژیکی مدیران منتج به سازگاری با فشارهای نهادی می شود که به هم شکلی و مشروعیت منجر می شود. در تمایز که دنباله رو دیدگاه مبتنی بر منابع شرکت است، سازگاری می تواند امکان خلق مزیت رقابتی را از طریق عدم تجانس (ناهمگنی) در منابع و قابلیت ها افزایش دهد. با وجودی که هر دو گزینه تأثیراتی بر عملکرد و ایجاد و حفظ قلمرو موقعیت بازار دارند، توجه کمی به تجزیه و تحلیل اثرات سازگاری بر عملکرد شرکت و مزیت رقابتی شده است. تمایز، گرایش به کاهش رقابت، افزایش توانایی ساخت مزیت رقابتی دارد بر عکس سازگاری، حمایت اجتماعی ذی نفعان را بهبود می بخشد و بنابراین مشروعیت شرکت را در پی دارد. تمایز، رقابت و جنگ بر سر منابع کمیاب را کاهش می دهد و در نتیجه عملکرد بهبود می یابد؛ اما از طرف دیگر سازگاری همه ی سازمان ها را شبیه به هم می سازد و بنابراین فشارهای رقابتی قوی تر هستند. دیدگاه مبتنی بر منابع شرکت بیان می دارد که مزیت رقابتی می تواند با منابع استراتژیکی متمایز حمایت شود. تمایز، مزیت ها و موقعیت های غالب را خلق می کند که در نهایت رقبا از منابع کلیدی شرکت تقلید می کنند؛ بنابراین بایستی به واسطه ی خلق فرصت های جدیدی که به مزیت های رقابتی جدید و موانع ورودی جدید منتج می شود، دوباره به حال اول بازگشت (اگبنا و هاریس^۱، ۲۰۰۳: ۵۱۲-۵۳۴).

در این جا یک سؤال کلیدی مطرح می شود: چگونه سازمان ها می توانند با فشارهای نهادی مواجه شوند و ادعاهای ذی نفعانشان را بپذیرند و مزیت رقابتی را حفظ کنند. خطوط جدیدی تفکر نهادی به این سؤال پاسخ می دهد و نقطه ی اتصال با دیدگاه مبتنی بر منابع ایجاد می کند. سازگاری، تمایز را کاهش می دهد ولی در موقعیت مشابه ریسک های اختصاص یافته به کاهش مشروعیت را کم و به کسب منابع کمک می کند. حقیقت این است که دو دیدگاه -تمایز و سازگاری- به درک بهتر

1-Ogbonna, E. and Harris, Ll.

فرایند های خلق مزیت رقابتی کمک می کنند. بنابراین ادغام دیدگاه های نهادی و استراتژیکی تناقض چشمگیری را منعکس می کند. « در بازار ها با فشارهای رقابتی و نهادی بالا هر دو موضوع سازگاری و تمایز بایستی اهمیت داده شوند.» براساس این تناقض، برخی نویسندگان، نظیر استاو و اپستین^۱ (استاو و اپستین، ۲۰۰۰: ۵۲۳ - ۵۵۶) نشان دادند که پذیرش الزامات نهادی می تواند به عنوان ابزاری برای رقابتی شدن باشد. الیور برآورد می کند که تئوری نهادی نوین نا همگنی و انحراف را تشریح می کند؛ زیرا ریشه های نهادی دارای اثری بر رفتار سازمانی است که به تناسب اجتماعی و اقتصادی منجر می شود. بنابراین، سازگاری به مزیت رقابتی که نتیجهی ارتباطات با ذی نفعانی است که مشروعیت را افزایش می دهند (پارادوکس دوم) منجر می شود و پذیرش خواست های متفاوت ذی نفعان از بافت نهادی می تواند به تمایز منجر شود.

➤ مشروعیت در مقابل کارایی

پارادوکس دوم: به دنبال کارایی، برخی علایق ذی نفعان مورد توجه قرار نمی گیرد؛ بنابراین مشروعیت کاهش می یابد. با وجود این، در فرایندهای انتشار کارایی، مشروعیت را به عنوان نتیجهی ارتباطات ذی نفعان دنبال می کند. مشروعیت به عنوان «توافق عمومی است که اقدامات یک موجود را درون برخی از سیستم های ساختار یافته، مطلوب، صحیح و قابل قبول می کند.» با کسب مشروعیت، شرکت ها می توانند به منابع، شهرت و مزیت های بیشتری در موقعیت های رقابتی دست یابند. حال سؤال این است که: آیا فرایندهای استراتژیکی و مدیریت سازمانی می توانند محرکی برای مشروعیت و کارایی باشند؟

بدون شک کارایی یک مقیاس حیاتی عملکرد است؛ با این وجود در سال های اخیر توجه بیشتری به ابعاد اجتماعی عملکرد می شود. ارتباط ذی نفعان و ضرورت ترکیب مدیریت نمادی و مدیریت کلاسیک شرکت ها را به تلاش در جهت تحقق تناسب اجتماعی و اقتصادی تشویق کرده است. بنابراین در بافت هایی که فشارهای فنی و نهادی وجود دارد، شرکت ها نه تنها کارایی و بلکه هم چنین مشروعیت را دنبال می کنند و بایستی نیازمندی های ذی نفعانشان را مشخص و ارضا کنند. هر دو هدف

1- Staw, B. and Epstein, L.

بایستی در فرایند های مدیریتی گنجانده شود، اما پارادوکسی که از این حقیقت ناشی می شود این است که از طریق مشروعیت سازمان ها می توانند به کارایی دست یابند. با وجود این که آن ها اهداف متناقضی را دنبال می کنند. این مسأله به عنوان یکی از نتایج ریشه ها نهادی رخ می دهد که تحقیق بر محتوای استراتژیکی را تشویق می کند، زیرا که نقش بافت اجتماعی در تشریح عدم تجانس را نشان می دهد و اهداف کارایی و مشروعیت را محقق می سازد. گرانووتر^۱ ریشه ها را به عنوان فعالیت اقتصادی درون ساختارها و ارتباطات اجتماعی تعریف می کند. الیور بیان می کند که ریشه نهادی فرایندی است که از طریق آن فعالیت های اقتصادی و استراتژیکی در یک بافت نهادی توسعه می یابد و از طریق دولت، گروه های ذی نفع و عقیده‌ی عمومی و انجمن های حرفه ای و تجاری شکل می یابد.

ریشه های نهادی تعریف مجدد رقابت را مجاز می سازد. پاول^۲، ۱۹۹۶: ۲۹۳ – ۳۰۰. برآورد می کند که ریشه ها بر دو گانگی کلاسیکی میان نهادی و استراتژیکی، بنیادی و نمادی، اقتصادی و اجتماعی غلبه می کند. پذیرش فشارهای نهادی می تواند یک مزیت متمایز خلق کند و تسلیم، مطیع کور بودن محتوای نهادی به رخوت سازمانی منجر می شود. در نتیجه، ریشه های نهادی قادر بر تشریح عیب های بازار و فرایند کسب و حفظ مزیت رقابتی در شرکت ها است. ریشه های نهادی و اثر آن بر خلق مزیت رقابتی یکی از موضوعات بحث انگیز و جدید است؛ زیرا نه تنها زمانی را که منابع نا همگن و متغیر بر اساس معیار ریشه های اجتماعی مشخص شوند را مشخص می کند، بلکه چگونگی این مسأله که موقعیت های رقابتی اصلاح شوند را نیز مشخص می کند. این مسأله را می توان از تلفیق دو تئوری نهادی نوین و هزینه‌ی مبادله تشریح کرد. سازگاری با فشارهای نهادی مشروعیت را به دنبال دارد که این مشروعیت منطبق بر تئوری هزینه‌ی مبادله عدم اطمینان رفتاری را کاهش می دهد. همان گونه که در قسمت تئوری هزینه‌ی مبادله بیان شد و از آن جایی که این تحقیق متمرکز بر یک بعد مبادله از تئوری هزینه‌ی مبادله یعنی عدم اطمینان (مخصوصاً عدم اطمینان رفتاری) است، نوع هزینه‌ی مبادله ای که مورد توجه قرار می گیرد، هزینه ای است که در نتیجه عدم اطمینان رفتاری به وجود می آید که عبارت است از: «هزینه های مربوط به

1-Granovetter

2-Powell, W.

مشکل بودن ارزیابی و نظارت عملکرد شرکای تجاری». (بویک و آندرسون^۱، ۲۰۰۲: ۱-۲۴)

از آن جایی که تئوری هزینه‌ی مبادله بیان می‌دارد که شرکت‌ها سعی بر حداقل کردن هزینه‌های ارزیابی و نظارت عملکرد از طریق افزایش مشروعیت دارند، این تحقیق این دیدگاه را مفروض می‌دارد و آن را در مدل مفهومی تحقیق به کار می‌برد.

سؤال تحقیق

این تحقیق به دنبال پاسخ‌گویی به سؤال زیر است:
نقش تئوری نهادی نوین در ارتباط با تئوری مبتنی بر منابع و تئوری هزینه‌ی مبادله در ایجاد مزیت رقابتی چگونه می‌باشد؟

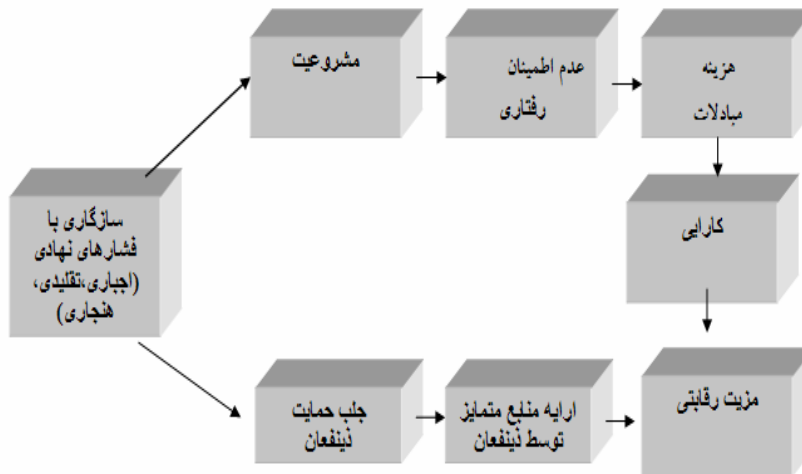
فرضیه‌های پژوهش

- فرضیه‌ی ۱- سازگاری با فشارهای نهادی با مشروعیت رابطه‌ی مثبت و مستقیم دارد.
- فرضیه‌ی ۲- مشروعیت و عدم اطمینان رفتاری رابطه‌ی منفی و مستقیم دارد.
- فرضیه‌ی ۳- عدم اطمینان رفتاری و هزینه‌ی مبادله رابطه‌ی مثبت و مستقیم دارد.
- فرضیه‌ی ۴- هزینه‌ی مبادله و کارایی رابطه‌ی منفی و مستقیم دارد.
- فرضیه‌ی ۵- کارایی و مزیت رقابتی رابطه‌ی مثبت و مستقیم دارد.
- فرضیه‌ی ۶- سازگاری با فشارهای نهادی و جلب حمایت ذی‌نفعان رابطه‌ی مثبت و مستقیم دارد.
- فرضیه‌ی ۷- جلب حمایت ذی‌نفعان و ارائه‌ی منابع متمایز توسط ذی‌نفعان رابطه‌ی مثبت و مستقیم دارد.
- فرضیه‌ی ۸- ارائه‌ی منابع متمایز توسط ذی‌نفعان و مزیت رقابتی رابطه‌ی مثبت و مستقیم دارد.

مدل مفهومی تحقیق

مدل مفهومی در شکل شماره ی دو آورده شده است.

شکل شماره ی دو - الگوی مفهومی تحقیق



روش تحقیق

تحقیق حاضر از نظر هدف، کاربردی و از نظر روش، پیمایشی - تحلیلی است (بازرگان، سرمد و حجازی، ۱۳۸۴). جامعه ی آماری تحقیق مدیران کلیه ی شعب بانک های اقتصاد نوین و پارسیان در کل تهران بوده است. برای تدوین مبانی نظری از مطالعات کتابخانه ای و جستجوی اینترنتی استفاده شده است و سپس با تنظیم پرسش نامه و توزیع آن به مدیران بانک های اقتصاد نوین و پارسیان در شهر تهران، برای گردآوری داده ها بهره گرفته شده است. تعداد ۱۰۵ عدد پرسش نامه بازگشت داده شد که چون این تعداد چهل درصد جامعه را پوشش می دهد به عنوان نمونه تحقیق پذیرفته شد. (کلین^۱، ۲۰۰۵)

برای ارزیابی این مدل نظری نیاز به برازش مدل تحلیل مسیری است تا بر اساس این مدل جنبه‌های زیر مشخص گردد:

آیا مدل نظری ارائه شده، بر اساس داده‌ها نیز تأیید می‌شود؟ و آیا ضرایب تعریف شده برای مدل معنی‌دار است یا در واقع آیا هر یک از روابط تعریف شده تأثیر معنی‌دار متغیر علت را بر متغیر معلول نشان می‌دهد؟

برای برازش مدل از روش درست‌نمایی ماکسیمم استفاده و ماتریس واریانس کواریانس داده‌ها به عنوان اطلاعات ورودی وارد مدل شد. در این روش نیاز به برقراری پیش‌فرض نرمال بودن توزیع داده‌هاست که در عمل به صورت یک متغیره و با بررسی مقادیر چولگی و کشیدگی متغیرها بررسی می‌شود. مقادیر مطلق کمتر از سه برای چولگی و مقادیر کمتر از ده برای کشیدگی شواهدی برای نرمال بودن توزیع داده‌ها فراهم می‌کنند (چو و بنتلر^۱، ۱۹۹۰: ۱۱۵-۱۳۶).

پس از برازش مدل ابتدا نیاز است بررسی شود آیا مدل مورد بررسی کفایت لازم برای بررسی روابط یعنی معنی‌داری ضرایب را دارد یا خیر. برای این منظور، از شاخص‌های برازش استفاده شده است. (تینسلی و براون^۲، ۲۰۰۰). از تأیید برازش مدل نظری بر اساس داده‌ها، حال در قالب این مدل می‌توان روابط تعریف شده را از لحاظ معنی‌داری و ارزیابی فرضیه‌های پژوهشی، مورد بررسی قرار داد.

برای بررسی معنی‌دار ضرایب حاصل از مدل از شاخص T-value استفاده می‌شود. در صورتی که مقدار این شاخص بزرگ‌تر از ۱/۹۶ باشد، ضریب مورد نظر به لحاظ آماری در سطح ۰/۰۵ معنی‌دار است. این شاخص‌ها تأثیر مطلق هر یک از زیر مقیاس‌های مورد بررسی بر زیر مقیاس سطح بالاتر یا در نهایت مقیاس را فراهم می‌کنند (اسچوماکر و لوماکس^۳، ۲۰۰۴).

برای برازش مدل نظری به داده‌ها، از نرم‌افزار Lisrel 8.8 استفاده شد. به این ترتیب که برای مدل مورد نظر برنامه‌نویسی انجام شد و کفایت مدل و ارزیابی روابط در این برنامه تعریف و با اجرای این برنامه خروجی‌های مورد نظر حاصل گردید.

1-Chou, C.P., & Bentler, P. M.

2-Tinsley, H.E.A. and Brown, S.D

3- Schumacker, R. E. and Lomax, R. G.

هم چنین برای هر یک از متغیرهای مورد بررسی، ضریب همبستگی پیرسون محاسبه گردید. علامت مثبت روابط نشان دهنده ی جهت مستقیم رابطه و علامت منفی آن ها نشان دهنده ی جهت معکوس رابطه است. همبستگی های بین ۰/۱ تا ۰/۳ کوچک، بین ۰/۳ تا ۰/۵ متوسط و بزرگ تر از ۰/۵ قوی هستند. برای محاسبه ی مقادیر همبستگی و معنی داری آن ها از نرم افزار SPSS16 استفاده شد.

تجزیه و تحلیل آماری

آزمون نرمال بودن و پایایی

برای ارزیابی فرضیه های فوق در قالب مدل مفهومی ارائه شده، نیاز به برازش مدل تحلیل مسیری است تا بر اساس این مدل جنبه های زیر مشخص شود:

(۱) آیا مدل نظری ارائه شده، بر اساس داده ها نیز تأیید می شود؟

(۲) آیا ضرایب تعریف شده برای مدل معنی دار است؟ یا در واقع آیا هر یک از روابط تعریف شده تأثیر معنی دار متغیر علت را بر متغیر معلول نشان می دهند؟

پیش از پرداختن به تحلیل داده ها، نمادگذاری های زیر برای متغیرها در نظر گرفته شده است:

جدول شماره ی یک - نمادگذاری متغیرها

نماد	نام متغیر
F1	سازگاری با فشارهای نهادی (اجباری، تقلیدی، هنجاری)
F2	مشروعیت
F3	عدم اطمینان رفتاری
F4	هزینه ی مبادلات
F5	کارایی
F6	جلب حمایت ذی نفعان
F7	ارائه ی منابع متمایز توسط ذی نفعان
F8	مزیت رقابتی

امتیاز هر مقیاس بر اساس آیتم های تعریف شده در پرسش نامه و به صورت مجموع آیتم های تعریف شده برای آن مقیاس به دست آمده است (مقیاس های مشاهده شده). برای برازش مدل از روش درست نمایی پیشینه ای استفاده و ماتریس وارینانس کواریانس داده ها به عنوان اطلاعات ورودی وارد مدل شد. در این روش نیاز به برقراری

پیش فرض نرمال بودن توزیع داده‌هاست که در عمل به صورت یک متغیره و با بررسی مقادیر چولگی و کشیدگی متغیرها بررسی می‌شود:

جدول شماره‌ی دو - میانگین، انحراف معیار، چولگی، کشیدگی و آلفا کرونباخ

متغیرها

متغیرها	میانگین	انحراف معیار	چولگی	کشیدگی	آلفا کرونباخ
F1	23.4078	4.87377	-.337	-.376	.824
F2	23.8641	5.50766	.024	-1.334	.828
F3	10.4369	2.21258	.471	.705	.۷65
F4	13.1553	3.07028	-.135	-.667	.712
F5	20.6214	4.17066	-.293	-1.124	.776
F6	20.4175	3.19167	-.801	.265	.۷83
F7	9.5243	1.32728	-.066	-.409	.۷35
F8	3.2039	1.06051	-.067	-.618	-----

مقادیر مطلق کمتر از سه برای چولگی و مقادیر کمتر از ده برای کشیدگی شواهدی برای نرمال بودن توزیع داده‌ها فراهم می‌کنند (چو و بنتلر، ۱۹۹۵ و کلین، ۲۰۰۵). بر اساس یافته‌ها در جدول فوق، نرمال بودن توزیع داده‌ها تأیید می‌شود. هم چنین با توجه به مقدار آلفای کرونباخ، پایایی مقیاس‌ها در سطح مطلوبی تأیید می‌شود. البته روایی تحقیق نیز از روش خبرگان استفاده شده است.

جدول شماره‌ی سه - ماتریس همبستگی متغیرهای مورد بررسی

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
F1	1							
F2	.632**	1						
F3	-.374**	-.343**	1					
F4	-.247*	-.312**	.508**	1				
F5	.685**	.760**	-.526**	-.323**	1			
F6	.766**	.569**	-.390**	-.322**	.600**	1		
F7	.496**	.607**	-.199*	-.280**	.467**	.554**	1	
F8	.088	.080	.003	-.067	.038	-.040	.035	1

** : روابطی که در سطح احتمال ۰/۰۱ معنی دار هستند.

* : روابطی که در سطح احتمال ۰/۰۵ معنی دار هستند.

بر اساس جدول فوق روابطی که در سطح احتمال ۰/۰۱ و ۰/۰۵ معنی دار هستند به ترتیب با «**» و «*» نشان داده شده اند. علامت مثبت روابط نشان دهنده ی جهت مستقیم رابطه و علامت منفی نشان دهنده ی جهت معکوس رابطه است. همبستگی های بین ۰/۱ تا ۰/۳ کوچک، بین ۰/۳ تا ۰/۵ متوسط و بزرگ تر از ۰/۵ قوی هستند. به عنوان مثال:

(۱) بین متغیرهای F1 و F2 رابطه ی مستقیم معنی داری وجود دارد ($p < 0.01$).

به عبارت دیگر با افزایش امتیاز F1، امتیاز F2 بیشتر شده است.

(۲) بین متغیرهای F1 و F4 رابطه ی معکوس معنی داری وجود دارد ($p < 0.05$).

به عبارت دیگر با افزایش امتیاز F1، امتیاز F4 کمتر شده است.

(۳) بین متغیرهای F1 و F8 رابطه ی معنی داری وجود ندارد ($p > 0.05$).

برازش مدل مفهومی به داده ها

جدول شماره ی چهار - شاخص های برازش مدل مفهومی

x2	x2 /df	RMSEA (95% CI)	CFI	NFI	NNFI	IFI	RFI
26.59	1.3	0.057 (0.0 ; 0.11)	0.98	0.93	0.97	0.98	0.90

همان طور که ملاحظه می شود، شاخص کای دو به درجه ی آزادی آن کوچک تر از پنج است (۱/۳) که برازش مدل را تأیید می کند. هم چنین شاخص های برازش NFI، NNFI، CFI، IFI و GFI بزرگ تر از ۰/۹ و RMSEA نیز کوچک تر از ۰/۰۸ است که اعتبار این مدل را تأیید می کنند و فاصله ی اطمینان RMSEA مقدار ۰/۰۸ را در بر می گیرد. همه ی شاخص های فوق اعتبار این مدل را تأیید می کند. بنابراین در قالب این مدل مفهومی روابط تعریف شده را می توان ارزیابی کرد.

ضرایب غیر استاندارد مدل

در بخش زیر، هر معادله به ترتیب شامل چهار مؤلفه ی ضریب غیر استاندارد، مقدار R^2 ، خطای استاندارد و T-value است.

جدول شماره‌ی پنج - ضرایب غیر استاندارد مدل

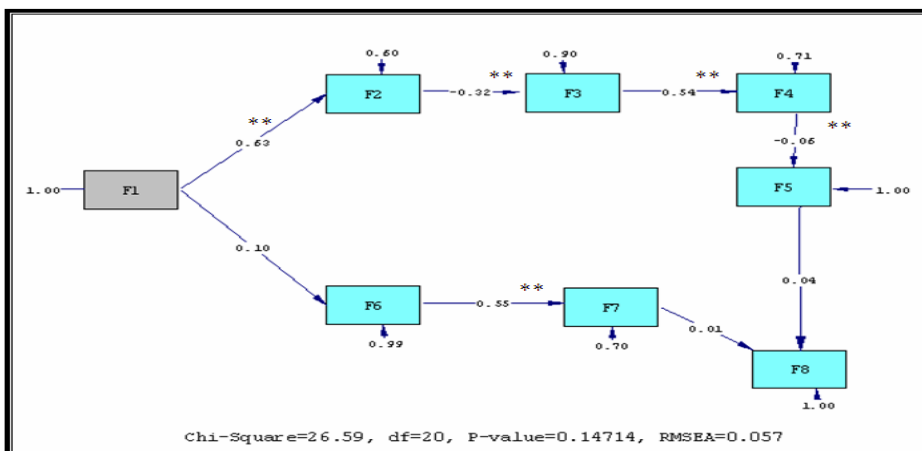
Structural Equations	
1. $F2 = 0.81 * F1, R^2 = 0.40$ (0.0032) 249.76	
2. $F3 = -0.054 * F2, R^2 = 0.10$ (0.0031) -17.14	
3. $F4 = 1.16 * F3, R^2 = 0.29$ (0.10) 11.53	
4. $F5 = -0.097 * F4, R^2 = 0.0038$ (0.013) -7.41	
5. $F6 = 0.013 * F1, R^2 = 0.010$ (0.013) 1.02	
6. $F7 = 0.30 * F6, R^2 = 0.30$ (0.23) 1.30	
7. $F8 = 0.0020 * F5 + 0.0053 * F7, R^2 = 0.0014$ (0.0030) (0.45) 0.66 0.012	

ضرایب غیر استاندارد تأثیر در هر رابطه، نشان دهنده‌ی میزان تأثیر این متغیر علت بر متغیر معلول است. با توجه به این که برای رابطه‌های یک تا چهار، مقدار T آن‌ها بزرگ‌تر از ۲/۵۸ (مقدار جدولی T) است، در نتیجه این متغیرها در سطح معنی‌داری ۰/۰۱ معنی‌دار هستند. برای سایر روابط با توجه به این که مقدار T آن‌ها کوچک‌تر از ۱/۹۶ (مقدار جدولی T) است، در نتیجه این متغیرها در سطح معنی‌داری ۰/۰۵ معنی‌دار نیستند. هم‌چنین مقدار R^2 میزان پیش‌گویی متغیر معلول را توسط متغیر علت مورد بررسی بیان می‌کند.

دیاگرام مسیری با ضرایب استاندارد

در بخش زیر ضرایب استاندارد مسیری نشان داده شده است:

شکل شماره ی دو - دیاگرام مسیری با ضرایب استاندارد



** روابطی که در سطح احتمال ۰/۰۱ معنی دار هستند.

روابط معنی دار در نمودار فوق با «**» نشان داده شده است. در قالب این مدل مفهومی:

- بین F1 و F2 رابطه ی مستقیم و معنی داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه ی «افزایش سازگاری با فشارهای نهادی با افزایش مشروعیت اثر مثبت دارد»، تأیید می شود.
- بین F2 و F3 رابطه ی معکوس و معنی داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه ی «افزایش مشروعیت بر کاهش عدم اطمینان رفتاری اثر مثبت دارد»، تأیید می شود.
- بین F3 و F4 رابطه ی مستقیم و معنی داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه ی «کاهش عدم اطمینان رفتاری بر کاهش هزینه ی مبادله اثر مثبت دارد»، تأیید می شود.
- بین F4 و F5 رابطه ی معکوس و معنی داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه ی «کاهش هزینه ی مبادله بر افزایش کارایی اثر مثبت دارد»، تأیید می شود.
- بین F5 و F8 رابطه ی معنی داری وجود ندارد ($p > .05$). بنابراین فرضیه ی «افزایش کارایی با افزایش مزیت رقابتی اثر مثبت دارد»، تأیید نمی شود.

- بین F1 و F6 رابطه‌ی معنی‌داری وجود ندارد ($p > .05$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش سازگاری با فشارهای نهادی با افزایش جلب حمایت ذی نفعان اثر مثبت دارد»، تأیید نمی‌شود.
- بین F6 و F7 رابطه‌ی مستقیم و معنی‌داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش جلب حمایت ذی نفعان با افزایش ارائه‌ی منابع متمایز توسط ذی نفعان اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.
- بین F7 و F8 رابطه‌ی معنی‌داری وجود ندارد ($p > .05$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش ارائه‌ی منابع متمایز با افزایش مزیت رقابتی اثر مثبت دارد»، تأیید نمی‌شود.

مدل تعدیل شده

شاخص‌های برازش

x2	x2/df	GFI	RMSR	RMSEA (95% CI)	CFI	NFI	NNFI	IFI	RFI
6.42	.377	0.9	0.096	0.00 (0.0 ; 0.04)	۱.۰۰	.98	1.05	1.03	.97

همان‌طور که ملاحظه می‌شود، شاخص‌های دو به درجه‌ی آزادی آن کوچک‌تر از پنج است (۰/۲۷۸) که برازش مدل را تأیید می‌کند.

هم‌چنین شاخص‌های برازش NFI، NNFI، CFI، IFI و GFI بزرگ‌تر از ۰/۹ و RMSEA نیز کوچک‌تر از ۰/۰۸ است و فاصله‌ی اطمینان RMSEA مقدار ۰/۰۸ را در بر می‌گیرد. مقدار شاخص SRMR نیز کمتر از ۰/۱ است.

همه‌ی شاخص‌های فوق‌الذکر اعتبار این مدل را تأیید می‌کند. بنابراین در قالب این مدل مفهومی روابط تعریف شده را می‌توان ارزیابی کرد.

ضرایب غیر استاندارد مدل

در بخش زیر، هر معادله به ترتیب شامل چهار مؤلفه‌ی ضریب غیر استاندارد، مقدار R^2 ، خطای استاندارد و T-value است:

Structural Equations

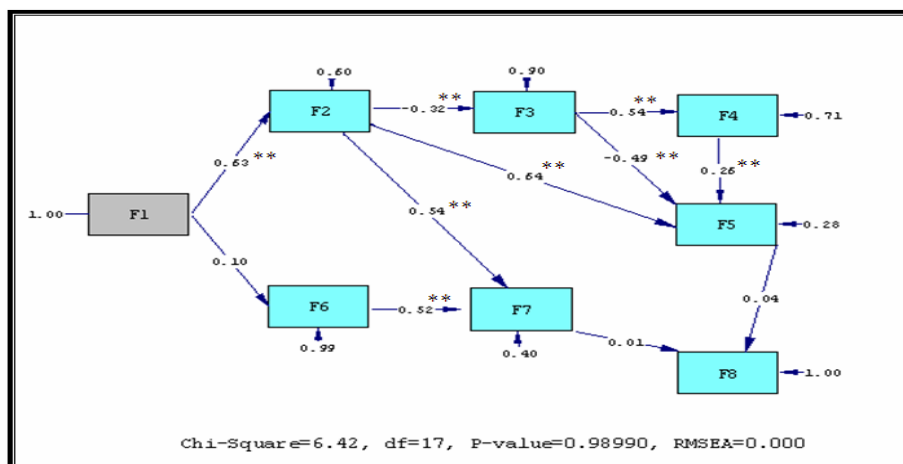
1. $F2 = 0.81 * F1, R^2 = 0.40$
(0.0032)
249.76
2. $F3 = -0.054 * F2, R^2 = 0.10$
(0.0031)
-17.14
3. $F4 = 1.16 * F3, R^2 = 0.29$
(0.10)
11.53
4. $F5 = 0.36 * F2 - 1.65 * F3 + 0.41 * F4, R^2 = 0.72$
(0.012) (0.26) (0.048)
30.14 -6.46 8.48
5. $F6 = 0.013 * F1, R^2 = 0.010$
(0.013)
1.02
6. $F7 = 0.030 * F2 + 0.29 * F6, R^2 = 0.60$
(0.0013) (0.25)
23.02 1.17
7. $F8 = 0.0020 * F5 + 0.0053 * F7, R^2 = 0.0017$
(0.023) (0.55)
0.087 0.0096

با توجه به این که برای رابطه های یک تا چهار و بخش اول رابطه ی شش، مقدار T آن ها بزرگ تر از ۲/۵۸ (مقدار جدولی T) است در نتیجه این متغیرها در سطح معنی داری ۰/۰۱ معنی دار هستند. برای سایر روابط با توجه به این که مقدار T آن ها کوچک تر از ۱/۹۶ (مقدار جدولی T) است در نتیجه این متغیرها در سطح معنی داری ۰/۰۵ معنی دار نیستند.

هم چنین مقدار R^2 میزان پیش گویی متغیر معلول را توسط متغیر علت مورد بررسی بیان می کند.

دیاگرام مسیری با ضرایب استاندارد

در بخش زیر ضرایب استاندارد مسیری نشان داده شده است:



** روابطی که در سطح احتمال ۰/۰۱ معنی دار هستند.

روابط معنی دار در نمودار فوق با «**» نشان داده شده‌اند. در قالب این مدل مفهومی:

- بین F1 و F2 رابطه‌ی مستقیم و معنی داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش سازگاری با فشارهای نهادی با افزایش مشروعیت اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.
- بین F2 و F3 رابطه‌ی معکوس و معنی داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش مشروعیت بر کاهش عدم اطمینان رفتاری اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.
- بین F3 و F4 رابطه‌ی مستقیم و معنی داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «کاهش عدم اطمینان رفتاری بر کاهش هزینه‌ی مبادله اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.
- بین F4 و F5 رابطه‌ی معکوس و معنی داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «کاهش هزینه مبادله بر افزایش کارایی اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.
- بین F5 و F8 رابطه‌ی معنی داری وجود ندارد ($p > .05$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش کارایی با افزایش مزیت رقابتی اثر مثبت دارد»، تأیید نمی‌شود.

- بین F1 و F6 رابطه‌ی معنی‌داری وجود ندارد ($p > .05$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش سازگاری با فشارهای نهادی با افزایش جلب حمایت ذی نفعان اثر مثبت دارد»، تأیید نمی‌شود.
- بین F6 و F7 رابطه‌ی مستقیم و معنی‌داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش جلب حمایت ذی نفعان با افزایش ارائه‌ی منابع متمایز توسط ذی نفعان اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.
- بین F7 و F8 رابطه‌ی معنی‌داری وجود ندارد ($p > .05$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش ارائه‌ی منابع متمایز با افزایش مزیت رقابتی اثر مثبت دارد»، تأیید نمی‌شود.

هم چنین در این مدل مفهومی جدید، فرضیه‌های جدیدی را می‌توان ارزیابی کرد:

- بین F2 و F5 رابطه‌ی مستقیم و معنی‌داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش مشروعیت با افزایش کارایی اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.
- بین F2 و F7 رابطه‌ی مستقیم و معنی‌داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «افزایش مشروعیت با افزایش ارائه‌ی منابع متمایز توسط ذی نفعان اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.
- بین F3 و F5 رابطه‌ی معکوس و معنی‌داری وجود دارد ($p < .01$). بنابراین فرضیه‌ی «کاهش عدم اطمینان رفتاری با افزایش کارایی اثر مثبت دارد»، تأیید می‌شود.

نتیجه‌گیری

همان طور که در قسمت تجزیه و تحلیل آماری آمده، مشخص شد که مدل طراحی شده از برآزش خوبی برخوردار است؛ بنابراین می‌توان چنین نتیجه‌گیری کرد که در کنار تئوری‌های مبتنی بر منابع، مدل مزیت رقابتی پورتر، تئوری نهادی نوین نیز می‌تواند خلق مزیت رقابتی را تشریح کند به گونه‌ای که مزیت رقابتی نه تنها می‌تواند از طریق کارایی، یا منابع متمایز کسب شود، بلکه هم چنین می‌تواند از طریق انطباق با فشارهای نهادی که مشروعیت و حمایت ذی نفعان و منابع را به دنبال دارد، تشریح شود.

به عبارتی می توان گفت که تئوری نهادی نوین طریقی را که اعمال فشارها رفتار سازمانی را شکل می دهند و هم تغییرات مربوط به منابع و مشروعیت فراهم شده از سوی ذی نفعان را شرح می دهد.

با توجه به ضرایب استاندارد به دست آمده در مدل برای فرضیات مدل مشخص شد که فرضیه های اول و دوم و سوم و چهارم و فرضیه های هفتم پذیرفته شده اند، اما فرضیه های پنج و شش و هشت رد می شوند. در ارتباط با عدم تأیید فرضیه ی پنجم که بیان می دارد افزایش کارایی با افزایش مزیت رقابتی اثر مثبت دارد، می توان این مسأله را طبق مسایل جدید مدیریت استراتژیک چنین تشریح کرد که در جهان تجاری امروز تنها کارایی عامل مزیت رقابتی نیست؛ بلکه عواملی نظیر منابع ناملموس و قابلیت های متمایز که قابلیت کپی برداری شان کم است بیشتر محرک مزیت رقابتی هستند. همان گونه این مسأله می تواند برای بانک های فوق وجود داشته باشد؛ زیرا که امروزه عامل کارایی در بانک های ایران مورد تأکید است و قابلیت کپی برداری آن بالاست و به همین دلیل با وجود کارایی در بانک های مورد مطالعه، این کارایی عامل وجود مزیت رقابتی برای آن ها نبوده است. فرضیه ی ششم که بیان می دارد که سازگاری با فشارهای نهادی، حمایت ذی نفعان را در بر دارد، می توان چنین گفت که در بانک های مورد مطالعه سازگاری با فشارهای نهادی تا آن حد بالا نبوده است که بتواند حمایت ذی نفعان را که درجه ی بالاتری از مشروعیت است که ذی نفعان به بانک می دهند را فراهم آورد؛ اما در ارتباط با مشروعیت این سازگاری تا حدی بوده است که مشروعیت آن ها را جلب کرده است. این مسأله در فرضیه ی اول بیان و پذیرفته شد. اما همان گونه که در مدل تعدیل شده دیده می شود، همین مشروعیت با ارائه ی منابع متمایز ارتباط دارد. یعنی می توان یکی دیگر از نتایج وجود مشروعیت را علاوه بر کاهش عدم اطمینان رفتاری، ارائه ی منابع متمایز توسط ذی نفعان دانست که این مسأله با توجه به تئوری نهادی نوین درست است. در ارتباط با عدم تأیید فرضیه ی هشتم که بر گرفته از تئوری مبتنی بر منبع می باشد می توان چنین گفت که منابع متمایز ارائه شده توسط ذی نفعان نتوانسته مزیت رقابتی ایجاد کند. برای تشریح این مسأله می توان از تحقیقات موضوع کمک گرفت. همان گونه که بیان شد، استراتژی های موفق تمایز از اقدامات هماهنگ تمام قسمت های سازمان ناشی

می شود؛ به گونه ای که پتانسیل تمایز را بایستی در کلیه ی فعالیت های سازمان جستجو کرد. یعنی علاوه بر فراهم آمدن منابع متمایز، مدیریت این منابع در ایجاد مزیت رقابتی مؤثر است. که مدیریت از طریق سیاست های سازمان، روابط با فعالیت های دیگر زنجیره ی ارزش و عرضه کنندگان، کانال ها، زمان، موقعیت فعالیت، روابط بین بخشی و بین فعالیتی، ادغام، یادگیری، مقیاس و عوامل نهادی انجام می پذیرد. نکته ای که در این زمینه باید مورد توجه قرار گیرد نحوه ی تأثیرگذاری این عوامل بر منابع متمایز فراهم شده توسط ذی نفعان است که می توان چنین گفت که بانک های مذکور منابع متمایز فراهم شده توسط ذی نفعان را به خوبی مدیریت نکردند تا به مزیت رقابتی منجر شود.

در ارتباط با فرضیات اضافه شده در مدل تعدیلی باید بیان کرد که این فرضیات از طریق پژوهش های حمایت می شوند که در قسمت پیشینه ی تحقیق به آن ها پرداخته شده است.

راهکارهای کاربردی:

- ۱- از نتایج این تحقیق می توان پیشنهاد کرد که برای سازمان ها یکی از عوامل کاهش عدم اطمینان رفتاری و به تبع آن هزینه ی مبادلات، ایجاد مشروعیت است که طبق نظریه ی نهادی نوین و مدل تحقیق حاضر این مشروعیت از طریق سازگاری با قوانین دولتی، نیازهای ذی نفعان، خواست ها و ارزش های ذی نفعان و هم چنین هم سو بودن با ارزش های جامعه به دست می آید.
- ۲- طبق نتایج مدل می توان یکی از راه های دستیابی منابع شرکت را جلب حمایت متمایز ذی نفعان دانست که برای دستیابی به این مهم شرکت ها بایستی به دنبال کسب مشروعیت از ذی نفعان مهم و قدرتمند شرکت باشند؛ مثلاً امتیازاتی خاص را برای ذی نفعان مهم سازمان در نظر گیرند.

منابع مأخذ:

- 1- Moshabaki Asghar, Mesbaholhoda Baghery «Physical Intermediates, Electronic Intermediates, Necessaries and Challenges» *Journal of Research of Imam Sadegh University*. No. 15
- 2- Barney, J.B.(1990)« The Debate between Traditional Mngement Theory and Organizational Economics: Substantial Differences or Intergroup Conflict?» *Academy of Mngement Review*, pp.382-393
- 3- Barney, J(2001)«Resource-based Theories of Competitive Advantage: A Ten-year Retrospective on the Resource-based View», *Journal of Management (27)*, pp.643-650.
- 4- de la luz Fernandez-Alles and Valle Cabrera (2006) «Reconciling institutional theory with organizational theories , How neoinstitutionalism resolves five paradoxes», *Journal of Organizational Change Management* , Vol 19 No. 4, pp. 503-517
- 5- Scott W. Richard (2008)« Approaching adulthood: the maturing of institutional theory », *Theor soc*, No. 37 , pp.427-442
- 6- Hu Qing and Hart Paul and Cooke Donna (2007) «The role of external and internal influences on information systems security – a neo-institutional perspective» , *Journal of Information Systems* , No. 16 , pp. 153-172
- 7- Scott , W.Richard (2008) , «Institutions and Organizations:ideas and interests» , *Thousand Oaks* , CA:sage
- 8- Lounsbury Michael (2008) «Institutional rationality and practice variation:New directions in the institutional analysis of practice» , *Accounting , Organization and Society* , NO. 33 , pp. 349-361
- 9- Van Getel Nicolete and Teelken Christine (2006), «Neo institutional perspective on public management reform», *International management*,99-109
- 10- Williamson,O.E(1985) *The Economic Institutions of Capitalism:Firms,Markets,Relational Contracting*,New York:The Free Press.