



## Content Analysis of Business Cooperatives Theories Emphasizing Network Functions

### Rasool Lavaei Adaryani

Ph.D. Candidate, Department of Agricultural Management and Development, Faculty of Agricultural Economics and Development, University of Tehran, Karaj, Iran. E-mail: lavaeirasool@ut.ac.ir

### Khalil Kalantari

\*Corresponding author, Prof., Department of Agricultural Management and Development, Faculty of Agricultural Economics and Development, University of Tehran, Karaj, Iran. E-mail: khkalan@ut.ac.ir

### Ali Asadi

Prof., Department of Agricultural Management and Development, Faculty of Agricultural Economics and Development, University of Tehran, Karaj, Iran. E-mail: aasadi@ut.ac.ir

### Amir Alambeigi

Assistant Prof., Department of Agricultural Extension & Education, Faculty of Agricultural Economics and Development, University of Tehran, Karaj, Iran. E-mail: alambaigi@ut.ac.ir

## Abstract

### Objective

As an organizational strategy, networking has a variety of functions for network activists. Such functions begin with the flow of resources and information and finally result in economic benefit for the network members. Accordingly, numerous theories considered business cooperatives in the form of networks and multiple links which is of great importance in perception of network functions and benefits. In fact, companies seek inter-firm cooperatives in order to be able to obtain knowledge resources outside the firm, new technologies or markets, and probable benefits from the joint research and development activities. In addition, companies try to reduce the risks of conducting activities beyond the capabilities of a single firm. Existing theoretical and empirical opinions in the area of networking show that sharing knowledge, improving performance, sharing resources, building trust, clarity, and promoting market status are among networking functions for organizations and companies. Moreover, some theories investigate organizational relationships from economic point of view highlighting resource sharing. Meanwhile, view point and analysis provided by each theory (as a result of the combination of resources and inter-organizational relationships) is different from the others. In this respect, the main objective of the present study is to determine the networking functions from the perspective of six theories including Transaction Cost, Merge and Acquisition (M & A), Resource Dependence Theory, Agency Theory, Resource-Based Theory, and Strategic Alliance.

## **Methodology**

The present study is a qualitative content analysis study based on inductive approach. Using snowball and theoretical sampling techniques, 41 articles pertinent to the target theories were selected from 25 journals and analyzed based on qualitative method. Data analysis was initially started by identifying meaning units, and then, by choosing meaning units, coding, forming of subcategories and categories, and extraction of the themes were pursued. To ensure validity and reliability, triangulation and investigator triangulation techniques were used.

## **Findings**

Within content analysis approach, following selection of the analysis unit and meaning units, explanatory themes including “obtaining the resources and improving the competitive advantage”, “developing control capabilities and improving management structure”, and “adjusting capacities and diversification” in the firms were identified. The first theme indicates that in order to reduce their costs and obtain competitive advantage in production and marketing, firms tend to apply networking. This theme is highlighted within merger and acquisition viewpoint, whereas agency viewpoint does not consider such a theme. It is also noteworthy that resource dependent theory partly focuses on this theme. The second theme indicates that within networking procedure, firms can enhance their power on scarce resources and reduce the competitiveness through convergent management with network activists. Such a procedure will lead to governance development within the network. “Reduction in competitiveness and governance development” are of utmost importance in this theme. In fact, this theme is applicable within three theories of dependence, strategic alliance, and agency theory. In general, resource dependence theory is much more involved in this theme compared to other theories. The third theme reflects the fact that there are some extra capabilities in some organizations and firms which are intact in production and service providing processes. On the other hand, some firms lack necessary capabilities to retain their own part in the market. Therefore, it is crucial to balance such capabilities through the analysis of inside conditions and inter-relationships between the firms. It means that the activists tend to evaluate their capabilities and their competitors and active allies in the market to build and diversify their relationships. Accordingly, diversification is considered as the main by-product of balancing capabilities. Diversification occurs in two different levels of activist and resources. In fact, organizations and firms attempting to gain new resources, to find other institutional allies so as to ensure future capacities and to reduce uncertainties by balancing capabilities. This theme includes diversification through networking, relationship analysis, and internal-external capabilities analysis which are equally shared among different theories. In general, the results showed that some theories of relationship and networking are merely economic-based, while others are multi-dimensional encompassing issues of transactions and activist diversity. Moreover, merge and acquisition theory and resource dependence theory can explain networking functions more appropriately.

## Conclusion

Theory of merger and acquisition and theory of strategic allies have considered the interactive and economic roles of the networks in a mixed and balanced way. In addition, agency theory is not focused on organizational communications and networking in comparison with other theories, and does not work well in explanation of networking functions. Generally, this study significantly focused on the content and principles of explanation and synthesis of selected theories in selection of the scientific papers and did not consider related critical approaches. Hence, it is suggested to investigate critical approaches in future studies.

**Keywords:** Network functions, Cooperation theories, Organizational network, Content analysis, Business.

**Citation:** Lavaei Adaryani, L., Kalantari, Kh., Asadi, A., & Alambeigi, A. (2019). Content Analysis of Business Cooperatives Theories Emphasizing Network Functions. *Journal of Business Management*, 11(1), 3-24. (in Persian)

---

Journal of Business Management, 2019, Vol. 11, No., pp. 3-24

DOI: 10.22059/jibm.2018.261256.3125

Received: July 01, 2018; Accepted: December 24, 2018

© Faculty of Management, University of Tehran

## تحلیل محتوای نظریه‌های مبتنی بر همکاری کسب‌وکارها با تأکید بر کارکردهای شبکه‌سازی

رسول لوائی آدریانی

دانشجوی دکتری، گروه مدیریت و توسعه کشاورزی، دانشکده اقتصاد و توسعه کشاورزی، دانشگاه تهران، کرج، ایران. رایانامه: lavaeirasool@ut.ac.ir

خلیل کلاتری

\* نویسنده مسئول، استاد، گروه مدیریت و توسعه کشاورزی، دانشکده اقتصاد و توسعه کشاورزی، دانشگاه تهران، کرج، ایران. رایانامه: khkalan@ut.ac.ir

علی اسدی

استاد، گروه مدیریت و توسعه کشاورزی، دانشکده اقتصاد و توسعه کشاورزی، دانشگاه تهران، کرج، ایران. رایانامه: aasadi@ut.ac.ir

امیر علم‌پیگی

استادیار، گروه ترویج و آموزش کشاورزی، دانشکده اقتصاد و توسعه کشاورزی، دانشگاه تهران، کرج، ایران. رایانامه: alambaigi@ut.ac.ir

### چکیده

**هدف:** شبکه‌سازی، نوعی استراتژی سازمانی برای کنشگران شبکه به‌شمار می‌رود و کارکردهای متعددی دارد. این کارکردها که با محوریت جریان منابع و اطلاعات آغاز می‌شوند، در نهایت به منافع اقتصادی برای عناصر شبکه منجر خواهند شد. بر این مبنای نظریه‌های متعددی با همکاری‌های کسب‌وکار در قالب شبکه‌ها و پیوندهای چندجانبه توجه کرده‌اند که این توجه برای درک کارکردها و مزایای شبکه حائز اهمیت است. در این راستا، هدف اصلی تحقیق حاضر تبیین کارکردهای شبکه‌سازی از زاویه دید شش نظریه شامل هزینه مبادله، ادغام و اکتساب، وابستگی منابع، نمایندگی، محوریت منابع و اتحادهای استراتژیک بود.

**روش:** این مطالعه با رویکردی استقرایی و با استفاده از تحلیل محتوای کیفی هدایت شد. با بهره‌گیری از تکنیک‌های نمونه‌گیری گلوله برفی و نظری، ۴۱ عنوان مقاله با محوریت نظریه‌های نام‌برده انتخاب و به روش کیفی تحلیل شدند.

**یافته‌ها:** در رویکرد تحلیل محتوا، پس از انتخاب واحد تحلیل و واحدهای معنایی، مضامین تبیین‌کننده کارکردهای شبکه‌سازی تحت عنوان «کسب منابع و بهبود مزیت رقابتی»، «توسعه قدرت کنترلی و بهبود ساختار مدیریتی» و «تعدیل ظرفیت‌ها و متنوع‌سازی» در شرکت‌ها شناسایی شدند. نتایج نشان داد، برخی از نظریه‌ها در خصوص ارتباط و شبکه، دیدگاه اقتصادی صرف داشتند، در حالی که برخی دیگر با نگاهی چند بعدی به موضوع مد نظر پرداخته و مقولاتی همچون تعاملات و تنوع کنشگران را نیز مورد توجه قرار داده بودند. به‌طور کلی، نتایج نشان داد که نظریه‌های ادغام و اکتساب و وابستگی منابع به‌طور مناسب‌تری مضامین تبیین‌کننده کارکردهای شبکه‌سازی را توضیح می‌دهند.

**نتیجه‌گیری:** دیدگاه ادغام و اکتساب و نیز اتحادهای استراتژیک از جمله نظریه‌هایی محسوب می‌شوند که به نقش‌های ارتباطی و اقتصادی شبکه‌ها به‌صورت آمیخته و متوازن توجه کرده‌اند. به‌طور کلی، تحقیق حاضر برای انتخاب مقالات مورد مطالعه، به‌طور چشمگیری بر محتوا و بنیان‌های آن در تبیین نظریه‌های نام‌برده متمرکز شد و بر این اساس، دیدگاه‌های انتقادی مربوط به این نظریه‌ها مورد توجه قرار نگرفت؛ از این رو، لازم است در مطالعات آتی رویکردهای انتقادی در این باره مد نظر قرار گیرد.

**کلیدواژه‌ها:** کارکرد شبکه‌سازی، نظریه‌های همکاری، شبکه سازمانی، تحلیل محتوا، کسب‌وکار.

**استناد:** لوائی آدریانی، رسول؛ کلاتری، خلیل؛ اسدی، علی؛ علم‌پیگی، امیر (۱۳۹۸). تحلیل محتوای نظریه‌های مبتنی بر همکاری کسب‌وکارها با تأکید بر کارکردهای شبکه‌سازی. فصلنامه مدیریت بازرگانی، ۱۱(۱)، ۳-۲۴.

فصلنامه مدیریت بازرگانی، ۱۳۹۸، دوره ۱۱، شماره ۱، صص. ۳-۲۴

DOI: 10.22059/jibm.2018.261256.3125

دریافت: ۱۳۹۷/۰۴/۱۰، پذیرش: ۱۳۹۷/۱۰/۰۳

© دانشکده مدیریت دانشگاه تهران

## مقدمه

شبکه‌سازی یکی از استراتژی‌های سازمانی است که در برخی موارد برای غلبه بر تغییرات بازار مد نظر قرار می‌گیرد. «شبکه»<sup>۱</sup> بیانگر همکاری درون سازمانی است که تعداد سه یا بیش از سه سازمان / شرکت در راستای نیل به یک هدف مشترک با یکدیگر کار می‌کنند. از آنجا که «هدف مشترک» در این تعریف به‌عنوان بخش جدایی‌ناپذیر تلقی می‌شود، می‌توان دریافت که چنین سازمان‌هایی به‌طور عمده عمومی و غیرانتفاعی هستند و شامل شرکت‌های رقابتی و سودآور نمی‌شوند (پوپ، مک‌کین، کاسبر، میل‌وارد و لیندستروم<sup>۲</sup>، ۲۰۱۴). از دیدگاه دیگر، شبکه شامل گروهی از سه یا بیش از سه سازمان مستقل است که در چارچوب مرزهای ساختاری، زمانی و جغرافیایی برای خدمات‌دهی مشترک با یکدیگر همکاری می‌کنند (هارتا، کاسبر و واندرپلات<sup>۳</sup>، ۲۰۰۶). براس، گلس‌کایواریز، گرو و تسای<sup>۴</sup> (۲۰۰۴) شبکه را به‌عنوان مجموعه‌ای از گره‌ها یا فاصله بین گره‌ها تعریف کرده‌اند که مبین روابط یا عدم وجود روابط میان این گره‌ها است. این محققان معتقدند که محتوای بین گره‌ها در چارچوب تصور محقق قابل تحدید است.

طی دو دهه اخیر شرکت‌ها با اندازه‌های مختلف در استفاده از شبکه‌های بیرونی رشد چشمگیری داشته‌اند (هاگدورن<sup>۵</sup>، ۲۰۰۲)؛ زیرا شبکه‌ها دارای کارکردهای متعددی هستند. مؤسسات و بنگاه‌های اقتصادی در راستای کسب منابع، اطلاعات بازارهای خارجی، فرصت‌های کسب‌وکار (زهرا<sup>۶</sup>، ۲۰۰۵) و استفاده از تکنولوژی دارای چالش‌های متعددی هستند که در بسیاری موارد برای آنها نامنی‌هایی در پی دارد. شبکه‌ها در راستای کمک به شرکت‌های کوچک و متوسط مقیاس برای غلبه بر محدودیت‌های منابع و بین‌المللی‌سازی نقش مؤثری دارند (گویلو و مونرو<sup>۷</sup>، ۱۹۹۵؛ مدسن و سروایس<sup>۸</sup>، ۱۹۹۷ و شارما و بلومستروم<sup>۹</sup>، ۲۰۰۳). در این راستا، شبکه‌هایی که سبب افزایش تعامل بین کنشگران مختلف می‌شوند، برای شرکت‌های کوچک و متوسط مقیاس در برابر نامنی‌های برخاسته از توسعه و استفاده از تکنولوژی پاسخ مکملی هستند (دیز<sup>۱۰</sup>، ۲۰۰۲ و زنگ، ایکسا و تام<sup>۱۱</sup>، ۲۰۱۰). شبکه‌های بین‌سازمانی و بین بخشی که تسهیلگر رشد جریان اطلاعات، منابع و اعتماد هستند، برای افزایش ایمنی و نشر نوآوری به‌عنوان یک استراتژی کلیدی مطرح شده‌اند (دیویاک و میزو<sup>۱۲</sup>، ۲۰۰۴). علاوه بر مقوله افزایش ایمنی و کمک به نشر نوآوری، شبکه‌سازی می‌تواند در شرایطی که نیاز به مشارکت و شبکه‌سازی در راستای دستیابی به صرفه مقیاس<sup>۱۳</sup> یا یکپارچه‌سازی مهارت‌ها، تکنولوژی‌ها و صلاحیت‌های مختلف محسوس است، به‌عنوان یک عامل مکمل محسوب شود (منسینلی و مزناتی<sup>۱۴</sup>، ۲۰۰۹). در واقع، شرکت‌ها در پی همکاری‌های بین شرکتی هستند تا از این طریق بتوانند به منابع دانشی خارج از مرزهای شرکت، تکنولوژی‌ها یا بازارهای جدید و مزیت حاصل از صرفه مقیاس از طریق تحقیق و توسعه مشترک دست یابند. همچنین، آنها از طریق چنین همکاری‌هایی درصد تسهیم مخاطرات فعالیت‌های فراتر از قابلیت یک شرکت منفرد هستند (فیشچر و وارگا<sup>۱۵</sup>، ۲۰۰۲). دیدگاه‌های نظری و تجربی موجود در زمینه شبکه‌سازی نشان می‌دهد که تبادل دانش و اطلاعات،

- |   |                           |
|---|---------------------------|
| 1. Network                                      | 8. Madsen & Servais       |
| 2. Popp, MacKean, Casebeer, Milward & Lindstrom | 9. Sharma & Blomstermo    |
| 3. Huerta, Casebeer & Vanderplaat               | 10. Diez                  |
| 4. Brass, Galaskiewicz, Greve & Tsai            | 11. Zeng, XieX & Tam      |
| 5. Hagedoorn                                    | 12. Dewick & Miozzo       |
| 6. Zahra  | 13. Economies of Scale    |
| 7. Coviello & Munro                             | 14. Mancinelli & Mazzanti |
|   | 15. Fischer & Varga       |

بهبود عملکرد و اثربخشی، اشتراک و تبادل منابع، افزایش اعتماد، شفافیت و ارتقای جایگاه بازار (برای شرکت‌ها) از جمله کارکردهای شبکه‌سازی برای سازمان‌ها و شرکت‌ها به‌شمار می‌رود. همچنین، برخی از نظریه‌ها، روابط سازمانی را از جنبه اقتصادی و با محوریت اشتراک منابع مد نظر قرار داده‌اند؛ این در حالی است که نوع نگاه و تحلیلی که هر نظریه از تلفیق منابع و شکل‌گیری روابط بین سازمان‌ها ارائه می‌دهد، کاملاً متفاوت است. بدین معنا که اهداف اقتصادی مستتر در بطن این نظریه‌ها شکل‌گیری روابط سازمانی را به‌طور متنوعی ضروری می‌کند. بنابراین، درک تحلیل‌ها و محتوای مفهومی نظریه‌ها در راستای دستیابی به علل شکل‌دهی روابط و نوع ساختارهای ارتباطی در میان شرکت‌ها حائز اهمیت است. بر این اساس، مطالعه حاضر در صدد پاسخ به این پرسش است که از زاویه دید هر یک از نظریه‌های کسب‌وکار، کارکردهای شبکه‌سازی سازمانی چیست و سهم هر نظریه از تبیین این کارکردها چه اندازه است؟ بدین معنا که هر نظریه مورد بررسی بر چه کارکردهایی از شبکه‌سازی تأکید داشته و این کارکردها تا چه اندازه در کانون توجه آن قرار گرفته‌اند؟ پاسخ به این پرسش می‌تواند به ارائه الگویی یکپارچه برای مدیریت کسب‌وکارها از لنز نظریه‌های یادشده منجر شود.

### پیشینه نظری پژوهش

با توجه به اهمیت شبکه‌ها در کسب منابع، کاهش هزینه‌ها و جریان اطلاعات بازار، نظریه‌ها و دیدگاه‌های مختلفی به‌طور مستقیم و غیرمستقیم بر شبکه‌سازی تأکید کرده‌اند. در این میان می‌توان به نظریه‌هایی همچون هزینه مبادله<sup>۱</sup>، ادغام و اکتساب<sup>۲</sup>، وابستگی منابع<sup>۳</sup>، نمایندگی<sup>۴</sup>، محوریت منابع<sup>۵</sup> و اتحادهای استراتژیک<sup>۶</sup> اشاره کرد. این نظریه‌ها اساساً دارای مبنایی اقتصادی هستند که بر همکاری‌های بین سازمانی اشاره دارند. درباره مبنای نظری هر یک از آنها در زیر به تفکیک بحث شده است.

### نظریه هزینه مبادله

شالوده اصلی نظریه هزینه مبادله، بیانگر تلاش حداکثری شرکت‌ها در راستای به حداقل رساندن هزینه‌های مبادله و معاملات است. بدین معنا که شرکت‌ها، سازوکارهای هماهنگی بازار را جایگزین سازوکارهای مدیریتی سازمان می‌کنند. در این راستا، فرایند جایگزینی بازار بیرونی<sup>۷</sup> با هماهنگی درونی<sup>۸</sup> با عنوان یکپارچه‌سازی عمودی<sup>۹</sup> خوانده می‌شود. نظریه هزینه مبادله در شرایط یکپارچه‌سازی عمودی و اجتناب از معاملات در بازار مطرح می‌شود. در واقع، هزینه‌های مبادله در موقعیتی کاربرد دارد که یکی از طرفین معامله به‌طور فرصت‌طلبانه رفتار رفتاری مبتنی بر رانت شود (وگا و کینان<sup>۱۰</sup>، ۲۰۱۴). بر اساس این نظریه، ویلیامسون (۱۹۷۵) بر این باور است که فعالیت‌های اقتصادی یک شرکت حول دو مقوله بازارها و سلسله مراتب شرکت در نوسان است (ویلیامسون<sup>۱۱</sup>، ۱۹۷۵). بر این مبنا می‌توان دریافت که نظریه هزینه مبادله در ترکیب‌بندی خود دو مقوله بازار و سلسله مراتب را از رهگذر یکپارچه‌سازی عمودی مد نظر قرار داده است. این مقولات به نوعی روابط درون‌سازمانی را مد نظر دارند، اما استراتژی‌های روابط بین سازمانی را که در میان مقولات بازار و

1. Transaction Cost
2. Merge and Acquisition
3. Resource Dependence Theory
4. Agency Theory (Principal-Agent Theory)
5. Resource based View
6. Strategic Alliance

7. External Market
8. Internal Coordination
9. Vertical Integration
10. Vega & Keenan
11. Williamson

سلسله مراتب واقع می‌شود، از نظر مغفول داشته است. در واقع، این استراتژی‌ها از مفهوم یکپارچه‌سازی عمودی متفاوت هستند (زجاج و اُسن<sup>۱</sup>، ۱۹۹۳).

### نظریه ادغام و اکتساب

نظریه ادغام و اکتساب بر وجوه ارتباطی شرکت‌ها تأکید دارد. ادغام یا اکتساب به معنای تلفیق دو یا چند شرکت در قالب یک شرکت یا تعاونی جدید است. در واقع، هنگامی که سهامداران چند شرکت (به طور معمول دو شرکت) به تجمیع منابع شرکت‌های خود تحت یک مجموعه واحد تصمیم می‌گیرند، پدیده ادغام رخ داده است (دراشری<sup>۲</sup>، ۲۰۱۶ و روبرت، والاس و مولس<sup>۳</sup>، ۲۰۱۶). به‌طور کلی، ادغام بیانگر ترکیبی از شرکت‌ها است که طی آن یک شرکت باقی می‌ماند و شرکت‌های ترکیب‌شده از بین می‌روند. بدین معنا که طی فرایند ادغام، شرکت خریدار، دارایی‌ها شرکت‌های تلفیق‌شده را در بر می‌گیرد. این نوع ادغام در برخی مواقع تحت عنوان «ادغام‌کننده اجباری<sup>۴</sup>» به کار گرفته می‌شود (گوقان<sup>۵</sup>، ۲۰۱۰). اکتساب ناظر بر اقدامی در راستای کسب کنترل مؤثر یک شرکت بر دارایی‌ها و مدیریت سایر شرکت‌ها بدون تلفیق ساختارهای فیزیکی کسب‌وکار است. به طور کلی، یک شرکت نیاز دارد تا با در اختیار داشتن سهام اکثریت شرکت‌ها، بر آنها کنترل مؤثر داشته باشد (دراشری، ۲۰۱۶). در این راستا، تصاحب<sup>۶</sup> به‌عنوان یکی از انواع اکتساب به شمار می‌رود. این نوع اکتساب به‌عنوان یک استراتژی کسب‌وکار برای کنترل مؤثر بر مدیریت شرکت هدف به‌طور مستقیم و غیرمستقیم قلمداد می‌شود (دراشری، ۲۰۱۶). تفاوت عمده بین ادغام و اکتساب در مسیری نهفته است که تلفیق شرکت‌ها به دست می‌دهند. در فرایند ادغام به‌طور معمول فرایندی از مذاکره و گفت‌وگو وجود دارد که پیش از تلفیق شرکت‌ها صورت می‌گیرد، اما در فرایند اکتساب الزاماً مذاکره‌ای صورت نمی‌گیرد (روبرت و همکاران، ۲۰۱۶).

### نظریه وابستگی منابع

نظریه وابستگی منابع، یکی از دلایل نظری غالب است که علت ادغام شرکت‌ها در ادغام و اکتساب‌ها را توضیح می‌دهد. موضوع اکتساب می‌تواند مربوط به هزینه‌های معامله باشد (هانس‌چایلد<sup>۷</sup>، ۱۹۹۳ و ین و شانلی<sup>۸</sup>، ۲۰۰۸). به اعتقاد برخی نویسندگان (هالبلاین، دورز، مک‌نمارا، کارپنتر و دویسن<sup>۹</sup>، ۲۰۰۹) این نظریه با یک دیدگاه متمرکز بیرونی بر این موضوع تأکید دارد که چرا شرکت‌ها به یکدیگر نیاز دارند. در واقع، چرایی برقراری روابط بین شرکت‌ها از طریق این نظریه قابل تبیین است. پففر<sup>۱۰</sup> (۱۹۷۶) دلایل ارتباط شرکت‌ها در قالب ادغام و اکتساب را چنین بر می‌شمرد: ۱. کاهش رقابت از طریق جذب یک رقیب مهم نهادی، ۲. مدیریت وابستگی به منابع ورودی یا خریداران محصولات از طریق جذب آنها و ۳. تنوع‌بخشی به عملیات و در نتیجه کاهش وابستگی به سازمان‌های کنونی که در حال تغییر هستند. به اعتقاد وی شرکت‌ها اغلب شرکای معاملاتی خود را می‌یابند.

1. Zajac & Olsen

2. Derashri

3. Roberts, Wallace & Moles

4. Statutory Merger

5. Gaughan

6. Takeover

7. Haunschild

8. Yin & Shanley

9. Haleblian, Devers, McNamara, Carpenter & Davison

10. Pfeffer

### نظریه نمایندگی

جنسن و مک‌لینگ<sup>۱</sup> (۱۹۷۶) برای ترسیم نظریه نمایندگی به‌عنوان چارچوب نظری غالب در ادبیات مربوط به حاکمیت شرکتی<sup>۲</sup>، تلاش کردند تا بدین ترتیب جایگاه سهامداران را به‌عنوان ذی‌نفعان اصلی مشخص کنند (دیلی، دالتون و کانلا<sup>۳</sup>، ۲۰۰۳ و لن و هراکلوس<sup>۴</sup>، ۲۰۱۰). در واقع، نظریه نمایندگی بر این موضوع تأکید دارد که مدیران درگیر جمع سرمایه بوده و به منافع و مصالح سهامداران توجه نمی‌کنند. این موضوع مقارن با دیدگاه جنسن (۱۹۸۹) است که می‌گوید: «به‌طور نظام‌مند سهامداران چپاول می‌شوند» (اسمیت<sup>۵</sup>، ۲۰۱۱). این نظریه با فراهم کردن دیدگاهی تأکید دارد که مدیران اصلی باید کنترل عامل‌ها را در راستای مهار فرصت‌طلبی‌های مدیریتی و منفعت‌طلبی‌های شخصی در دست گیرند (دیلی و همکاران، ۲۰۰۳). به‌طور کلی، نظریه نمایندگی با نوعی ارتباطات اجتماعی پیوند دارد. بدین معنا که دو کنشگر از طریق وکالت در نوعی تبادل منابع درگیر می‌شوند (برونا و گوستون<sup>۶</sup>، ۲۰۰۳).

### دیدگاه محوریت منابع

دیدگاه محوریت منابع<sup>۷</sup> ابزاری اقتصادی است که برای تعیین منابع استراتژیک (در دسترس) یک شرکت به‌کار می‌رود. بنیان‌های اولیه این نظریه در ابتدا توسط پنروز<sup>۸</sup> (۱۹۵۹) ارائه شد و سپس توسط سایر محققان (بارنی<sup>۹</sup>، ۱۹۹۶؛ کونر<sup>۱۰</sup>، ۱۹۹۱ و ورنرفلت<sup>۱۱</sup>، ۱۹۸۴) بسط یافت. طبق این نظریه منابع شرکت می‌تواند در راستای دستیابی به مزیت رقابتی پایدار استفاده شود. منابع شرکت در یک زمان مشخص شامل دارایی‌هایی (ملموس و ناملموس) است که به‌صورت موقت در خدمت آن است (کاوز<sup>۱۲</sup>، ۱۹۸۰). در واقع، در یک شرکت، منابع و محصولات دو روی یک سکه هستند. بدین معنا که اغلب محصولات به خدمات منبعث از چندین منبع نیاز دارند و اغلب منابع می‌توانند برای چندین محصول استفاده شوند. بر این مبنا از طریق تعیین حجم فعالیت‌های شرکت در بازارهای مختلف محصول می‌توان حداقل منابع مورد نیاز را مشخص کرد. در مقابل ممکن است از طریق تعیین نیم‌رخ از منابع شرکت به فعالیت‌های مطلوب بازار دست یافت (ورنرفلت، ۱۹۸۴). بر اساس این دیدگاه، شرکت‌های موفق، رقابت‌پذیری آتی خود را در گرو توسعه قابلیت‌های منحصر به فرد خواهند یافت. ممکن است این قابلیت‌ها به‌صورت ضمنی و نامحسوس در ماهیت شرکت‌ها نهفته باشد (تیس، پیسانو و شون<sup>۱۳</sup>، ۱۹۹۷). بر این اساس، ماهیت استراتژی شرکت می‌بایست بر مبنای منابع و قابلیت‌های منحصر به فرد آن تعریف شود (راملت و لمب<sup>۱۴</sup>، ۱۹۹۷).

### اتحادهای استراتژیک

اتحادهای استراتژیک در چارچوب برنامه استراتژیک بلندمدت شرکت‌ها قرار می‌گیرند و درصدد بهبود یا تغییر موقعیت

1. Jensen & Meckling  
2. Corporate Governance (CG)  
3. Daily, Dalton & Cannella  
4. Lan & Heracleous  
5. Smith  
6. Braun & Guston  
7. View Based Theory

8. Penrose  
9. Barney  
10. Conner  
11. Wernerfelt  
12. Caves  
13. Teece, Pisano & Shuen  
14. Rumelt & Lamb



رقابتی یک شرکت هستند (دولین و بلاکلی<sup>۱</sup>، ۱۹۸۸ و واردارajan و کانینگام<sup>۲</sup>، ۱۹۹۵). به اعتقاد داس و تنگ<sup>۳</sup> (۱۹۹۸) اتحادهای استراتژیک، توافق‌های همکاری بین نهادی/شرکتی هستند که با هدف دستیابی به اهداف استراتژیک شرکت ایجاد می‌شوند. این اتحادها که شمایی از استراتژی‌های همکاری بین سازمانی است، متضمن تجمیع مهارت‌ها و منابع از طریق شرکای اتحاد هستند تا از این طریق به یک یا چند هدف مرتبط با اهداف استراتژیک شرکت‌های همکار نائل شوند (واردارajan و کانینگام، ۱۹۹۵).

اتحادهای استراتژیک که در دیدگاه محوریت منابع به آنها توجه می‌شود، شامل انواع مختلفی است. سرمایه‌گذاری مشترک<sup>۴</sup>، قراردادهای اقلیت سهام<sup>۵</sup>، قراردادهای تحقیق و توسعه<sup>۶</sup>، تحقیق و توسعه مشترک<sup>۷</sup>، تولید مشترک<sup>۸</sup>، بازاریابی و ترویج مشترک<sup>۹</sup>، افزایش مشارکت تأمین‌کننده<sup>۱۰</sup>، توافق‌نامه‌های توزیع<sup>۱۱</sup> و توافق‌نامه‌های صدور مجوز<sup>۱۲</sup> از جمله اتحادهای استراتژیک به شمار می‌رود (دولین و بلاکلی، ۱۹۸۸؛ گیتس<sup>۱۳</sup>، ۱۹۹۳ و یوشینو و رانگان<sup>۱۴</sup>، ۱۹۹۵). فارغ از نوع‌شناسی اتحادها باید توجه داشت که فصل مشترک میان تمامی سبک‌های اتحاد، تسهیم منابع است.

### پیشینه تجربی

به‌منظور بررسی کارکردهای شبکه در شرکت‌های مختلف مطالعات تجربی متعددی انجام شده است. برای نمونه حمیدی‌زاده، زارع‌احمدآبادی و سنگیر (۱۳۹۳) با بررسی عوامل مؤثر بر موفقیت اتحادهای استراتژیک در خوشه صنعتی کاشی و سرامیک یزد دریافتند که بهبود انتقال و تسهیم اطلاعات، که از جمله کارکردهای همکاری و شبکه‌سازی به‌شمار می‌رود، می‌تواند به شفاف‌سازی منجر شود. حیدری و والی‌پور (۱۳۹۶) از طریق تحلیل مضمون آثار علمی منتشرشده در نشریه‌های علمی - پژوهشی داخلی طی سال‌های ۹۳-۱۳۸۰ در حوزه مدیریت استراتژیک، دریافتند که استراتژی‌های رقابتی و رقابت‌پذیری در اولویت نخست و استراتژی‌های همکاری و مشارکت، حاکمیت شرکتی و مدیریت استراتژیک در شرکت‌های مادر به‌ترتیب در اولویت پژوهشی آخر قرار دارند. رحمان‌سرشت، باشکوه و پهلوانی قمی (۱۳۸۸) در راستای بررسی عوامل مؤثر بر موفقیت همکاری‌های مشترک بین‌المللی، مرکز تحقیقات ایران خودرو را مورد توجه قرار دادند. نتایج آنان نشان داد که انگیزه و تجربه همکاری با یادگیری رابطه معناداری دارد. همچنین، شاه طهماسبی، خداداد حسینی، کرد نائیج و آزاد ارمکی (۱۳۹۳) در مطالعه خود دریافتند که اثر شبکه‌های کسب‌وکار بر مزیت رقابتی معنادار بوده و از میان ابعاد مزیت رقابتی، انعطاف استراتژیک و کسب قابلیت نوآوری به‌ترتیب بیشترین و کمترین اهمیت را در توضیح این سازه دارند.

مین و همکاران<sup>۱۵</sup> (۲۰۰۵) طی مطالعه‌ای پیمایشی در خصوص همکاری زنجیره تأمین، به مطالعه ۶۰ نفر از صاحب‌نظران عضو شورای مدیریت زنجیره تأمین و عضو هیئت مدیره زنجیره تأمین/ لجستیک دانشگاه آکلاهما

1. Devlin & Bleackley
2. Varadarajan & Cunningham
3. Das & Teng
4. Joint Ventures
5. Minority Equity Alliances
6. R&D Contracts
7. Joint R & D
8. Joint Production

9. Joint Marketing and Promotion
10. Enhanced Supplier Partnership
11. Distribution Agreements
12. Licensing Agreements
13. Gates
14. Yoshino & Rangan
15. Min et. al

پرداختند. آنها دریافتند که نتایج مثبت همکاری مشتمل بر افزایش کارایی، اثربخشی و ارتقای جایگاه بازار برای شرکت‌های پاسخگو است.

کاپو - ویسدو، مولا و کاپو<sup>۱</sup> (۲۰۱۱) به طراحی مدلی مبتنی بر شبکه اجتماعی برای بهبود مدیریت دانش در زنجیره‌های تأمین چند سطحی در شرکت‌های کوچک و متوسط مقیاس پرداختند. نتایج این مطالعه نشان داد که برقراری روابط بین سازمان‌ها به ایجاد شبکه‌ای منجر می‌شود که باعث تسهیل تبادل دانش میان شرکت‌های موجود در زنجیره تأمین است.

در این راستا، بالسترین، وارگاس و فایارد<sup>۲</sup> (۲۰۰۸) نیز در مطالعه‌ای کیفی روی ۳۵ مورد از صنایع پوشاک در برزیل نشان دادند که همکاری می‌تواند محیطی برای یادگیری جمعی فراهم آورد که بیش از هر چیزی ناشی از پویایی تعاملات بین شرکت‌ها است.

سونگ، یو، گانگولی و تورسن<sup>۳</sup> (۲۰۱۶) نیز طی فرایند پیمایشی به مطالعه شرکت‌های صنعتی در چین پرداختند. آنها با مطالعه ۲۰۸ نمونه از طریق مدل‌سازی به روش حداقل مربعات جزئی دریافتند که قوت و پیوندهای گره‌های بین شرکت‌ها می‌تواند بر تبادل اطلاعات در زنجیره تأمین اثر مثبت داشته باشد.

فولر- لاو و توماس<sup>۴</sup> (۲۰۰۴) در مطالعه‌ای پیمایشی روی گروه صنعتی مید والز<sup>۵</sup> دریافتند که همکاری بین کسب و کارها به منظور تبادل اطلاعات و منابع در زمینه پروژه‌های مشترک صورت می‌گیرد. در واقع، شبکه‌ها به وسیله تبادل اطلاعات و دانش چگونگی می‌توانند ابزار مهمی برای کارآفرینی کسب و کارهای کوچک محسوب شوند.

در نهایت، هادنورکار و راتود<sup>۶</sup> (۲۰۱۷) در مطالعه‌ای پیرامون اقدامات همکارانه بین شرکت‌های صنعتی چندملیتی هند با استفاده از شیوه‌ای ترکیبی (کیفی - کمی) دریافتند، مهم‌ترین مؤلفه‌های همکاری شرکت‌های چندملیتی با تأمین‌کنندگان زنجیره تأمین شامل شفافیت معاملات، تعهد بلندمدت و اعتماد و همگام‌سازی تصمیم‌گیری بود.

مطالعات تجربی و نظری متعددی وجود کارکردهای مطلوب شبکه‌سازی بین شرکت‌ها را به اثبات رسانده‌اند. در این میان افزایش کارایی، اثربخشی و ارتقای جایگاه بازار (مین و همکاران، ۲۰۰۵)، تبادل دانش و اطلاعات (کاپو - ویسدو و همکاران، ۲۰۱۱؛ فولر- لاو و توماس، ۲۰۰۴ و سونگ و همکاران، ۲۰۱۶)، یادگیری جمعی (بالسترین و همکاران، ۲۰۰۸)، اشتراک منابع (دیویک و میزو، ۲۰۰۴)، تسهیم مخاطرات فعالیت‌ها و تکنولوژی‌ها (فیشچر و وارگا، ۲۰۰۲ و زنگ و همکاران، ۲۰۱۰) و صرفه مقیاس و یکپارچه‌سازی مهارت‌ها (منسینلی و مازنتی، ۲۰۰۹) از جمله کارکردهای شبکه‌سازی محسوب می‌شوند. بر این اساس، می‌توان دریافت که اگرچه ممکن است کارکردهای شبکه‌سازی در چارچوب‌های اجتماعی (نظیر یادگیری)، ارتباطی (نظیر جریان اطلاعات و دانش) و اقتصادی (مانند صرفه مقیاس) بروز کند، اما هدف تمامی این کارکردها، اقتصادی (افزایش سود و رقابت‌پذیری) است. به‌طور کلی، مطالعات پیشین به‌طور تجربی کارکردهای همکاری و شبکه‌سازی را بین شرکت‌ها و در خلال زنجیره تأمین بازشناسی کرده‌اند. این در حالی است که نظریه‌ها و دیدگاه‌های غالب که به‌عنوان پشتوانه مطالعات تجربی قابل طرح هستند، این کارکردها را از زوایای مختلف در

1. Capó-Vicedo, Mula, & Capó  
2. Balestrin, Vargas & Fayard  
3. Song, Yu, Ganguly & Turson

4. Fuller-Love & Thomas  
5. Mid Wales  
6. Hudnurkar & Rathod

کانون توجه خود قرار داده‌اند. بنابراین مطالعه حاضر از طریق تحلیل نظریه‌های مرتبط با کسب‌وکارها، کارکردهای همکاری و شبکه‌سازی را بازشناسی کرده و برای مطالعات آتی، زیربنای نظری منسجم‌تری فراهم آورده است.

### روش‌شناسی پژوهش

این مطالعه بر مبنای پارادایم کیفی و با استفاده از تحلیل محتوای کیفی<sup>۱</sup> انجام شد. تحلیل محتوا یک روش تحقیق برای دستیابی به استنباط‌های تکرارپذیر و معتبر از داده‌های متنی، به زمینه‌ای از موارد استفاده‌شان است. این نوع تحلیل، دانش و بینش جدیدی فراهم آورده و درصد بازنمایی حقایق و راهنمای عملی برای اقدام است (کرپیندروف<sup>۲</sup>، ۲۰۱۲). در این مطالعه با استفاده از تحلیل محتوا سعی شد کارکردهای شبکه‌سازی در ادبیات پیشین بازشناسی شده و تکرارپذیری این رویکردها با هدف دستیابی به بینشی جدید تحلیل شود. اگر چه در خصوص رویکردهای شبکه‌سازی در ادبیات پیشین، دانش کافی وجود داشت، اما با توجه به هدف تحقیق مبنی بر توسعه بینش تحلیلی در خصوص کارکردهای شبکه‌سازی، از تحلیل محتوای استقرایی<sup>۳</sup> استفاده شد. بدین معنا که مفاهیم مرتبط با کارکردهای شبکه‌سازی به صورت ظهوریابنده و بدون توجه به مضامین پیش‌فرض یا حتی موجود در ادبیات پیشین استخراج شدند.

پس از شناسایی موضوع و تبیین مسئله تحقیق، تعیین نمونه به‌عنوان دومین مرحله از فرایند تحلیل محتوا مد نظر قرار گرفت. از آنجا که در مطالعات کیفی به‌طور معمول بین یک تا ۳۰ نمونه (مطلع کلیدی) مد نظر قرار می‌گیرد (فرایلدون و هایلدینگ<sup>۴</sup>، ۲۰۰۰)، در این مطالعه با توجه به هدف و پرسش مورد توجه، ۴۱ عنوان مقاله نظری و تجربی با محوریت نظریه‌های مرتبط با همکاری کسب‌وکارها با استفاده از تکنیک‌های نمونه‌گیری گلوله برفی و نظری انتخاب شد. بر مبنای نظریه‌های مورد مطالعه، به جست‌وجو در پایگاه‌های استنادی معتبر اقدام شد و با توجه به ارجاعات موجود در مقالات بر اساس یک سال پایه (در تحقیق حاضر<sup>۵</sup> سال ۲۰۱۵ به‌عنوان سالی که در آن بیشترین تمرکز ارجاعات در آن وجود دارد، انتخاب شد)، مقالاتی انتخاب شدند که محققان مختلف به آنها استناد کرده بودند و مبنای تئوری‌های مد نظر را تشکیل می‌دادند. همچنین، انتخاب و جست‌وجوی مقالات تا آنجا ادامه یافت که ضمن ترسیم شالوده اصلی نظریه‌ها، برای محققان این مسئله مسجل شد که بهره‌گیری از مقالات بیشتر ابعاد جدیدی از دیدگاه‌های مورد مطالعه را بازنمایی نمی‌کند و مفاهیم نظری حالت تکراری به خود گرفته است. جدول ۱ مجلات مختلفی که مقالات از آنها استخراج شده‌اند را به‌همراه تعداد مقالات مستخرج و سال انتشار آنها نشان می‌دهد.

1. Qualitative Content Analysis
2. Krippendorff
3. Inductive
4. Fridlund & Hildingh

۵. کلیدواژه‌های استفاده‌شده برای جست‌وجوی مقالات، بر اساس عناوین اصلی نظریه‌هایی است که مطالعه شده‌اند. همچنین، دلیل عمده برای تمرکز بر مقالات ارجاع‌شده محققان در سال‌های پس از ۲۰۱۵ این بود که اتخاذ چنین رویه‌ای می‌توانست معیاری برای شناسایی و انتخاب مقالات بنیادی پیشینی باشد که تفکر نقادانه قادر به حذف آنها نبوده است. در واقع، وجود سابقه علمی (بازه زمانی) که بتواند ارجاعات لازم را برای نویسندگان متأخر این زمینه علمی فراهم کند، ضرورتی برای دستیابی به تعداد مقالات قابل قبول برای تبیین نظریه‌های مطالعه شده بود.

جدول ۱. عنوان مجله‌ها، تعداد مقاله‌های مستخرج از هر مجله و سال انتشار

ردیف	عنوان مجله	تعداد مقالات	سال انتشار مقالات
۱	مجله مدیریت استراتژیک	۷	۱۹۸۴-۱۹۹۸-۲۰۰۶-۱۹۹۶-۱۹۸۶-۱۹۹۲-۱۹۸۸
۲	مجله مطالعات مدیریت	۴	۱۹۹۰-۱۹۹۳-۱۹۹۲-۲۰۰۴
۳	مجله آکادمی علوم بازاریابی	۳	۱۹۹۷-۱۹۹۵-۲۰۱۴
۴	علوم رفتاری کاربردی <sup>۱</sup>	۱	۱۹۹۱
۵	مجله ادبیات برنامه‌ریزی	۱	۱۹۹۳
۶	مجله دانش سازمان	۱	۱۹۹۶
۷	مجله مدیریت	۳	۲۰۰۲-۲۰۰۰-۲۰۰۹
۸	مجله علم و سیاست عمومی	۱	۲۰۰۳
۹	مجله اقتصاد مالی	۱	۱۹۷۶
۱۰	مجله برنامه‌ریزی بلند مدت	۲	۱۹۸۸-۲۰۰۴
۱۱	مجله سیاست و اقتصاد جنگل	۱	۲۰۱۴
۱۲	مجله انقلاب مدیریت <sup>۲</sup>	۱	۲۰۰۸
۱۳	نشریه اقتصاد آمریکا <sup>۳</sup>	۱	۱۹۷۳
۱۴	فصلنامه اقتصاد <sup>۴</sup>	۱	۱۹۵۶
۱۵	مجله اقتصاد <sup>۵</sup>	۱	۱۹۶۱
۱۶	مجله اقتصاد RAND	۱	۱۹۹۲
۱۷	مجله تصمیم‌مدیریت <sup>۶</sup>	۱	۲۰۰۵
۱۸	مجله اقتصاددان <sup>۷</sup>	۱	۱۹۹۸
۱۹	نشریه آکادمی مدیریت <sup>۸</sup>	۳	۱۹۸۹-۲۰۰۱-۱۹۹۵
۲۰	نشریه سالانه جامعه‌شناسی <sup>۹</sup>	۱	۲۰۰۵
۲۱	مجله قانون، اقتصاد و سازمان	۱	۲۰۰۳
۲۲	فصلنامه دانش اداری <sup>۱۰</sup>	۱	۱۹۸۴
۲۳	مجله دانش مدیریت	۱	۱۹۹۹
۲۴	مجله آکادمی مدیریت	۱	۱۹۹۷
۲۵	نشریه مدیریت کالیفرنیا <sup>۱۱</sup>	۱	۱۹۹۱
	جمع مقالات	۴۱	-

به‌طور کلی، تعیین و تدقیق متون در تحلیل محتوا فاقد استاندارد است، اما به اعتقاد کریپندروف (۲۰۱۲)، بررسی تمامی متون (یک حوزه) در قالب کلی بسیار طولانی و پیچیده است، از این رو، برای تحلیل محتوا نیاز است محقق، متون مورد مطالعه را در قالب ساختار قابل مدیریت محدود کند. بر این اساس، خلاصه‌ای مبسوط از مقالات منتخب تهیه و برای هر یک از نظریه‌های مورد بررسی سندی مجزا تدوین شد و فرایند تحقیق بر مبنای این اسناد ادامه یافت. بدین

1. Applied Behavioral Science
2. Management Revue
3. The American Economic Review
4. The Quarterly Journal of Economics
5. The Economic Journal
6. Management Decision

7. De Economist
8. Academy of Management Review
9. Annual Review of Sociology
10. Administrative Science Quarterly
11. California Management Review

معنا که از طریق ترجمه و تلفیق مقالات مربوط به هر نظریه، شش سند مجزا تهیه شد (یک سند به‌ازای هر نظریه) و فرایند کدگذاری روی این اسناد ادامه یافت.

در گام بعدی، با توجه به اهمیت واحد تحلیل<sup>۱</sup> برای آغاز کدگذاری و تلخیص واحدهای معنایی (گراندهیم و لاندمن<sup>۲</sup>، ۲۰۰۴)، هر یک از اسناد مجزایی که مربوط به یک نظریه بود، در قالب واحد تحلیل انتخاب شد، زیرا این اسناد برای تلخیص در قالب کلی، به‌اندازه کافی بزرگ بودند و برای آنکه بتوانند در خلال تحلیل‌ها به‌عنوان واحد معنایی در ذهن محفوظ بمانند، به‌اندازه کافی کوچک بودند. واحد معنایی<sup>۳</sup> مطالعه حاضر مشتمل بر واژه، جمله یا پاراگرافی بود که مفهومی از «کارکردهای شبکه‌سازی» را به ذهن متبادر می‌ساخت. به‌منظور تحلیل محتوای نظریه‌های مربوط به همکاری کسب‌وکارها از رویه ارائه‌شده در جدول ۲ استفاده شد. شایان ذکر است که به‌منظور مدیریت و تحلیل داده‌ها از نرم‌افزار MAXQDA12 استفاده شد.

جدول ۲. روند اجرایی تحلیل محتوای مقالات مربوط به نظریه‌های همکاری کسب‌وکارها

گام‌ها	فرایند	رویه اجرایی
۱	انتخاب واحدهای معنایی	در این مرحله متن هر سند دو بار مرور شد و در مرتبه سوم واحد معنایی در قالب واژه، جمله و پاراگراف تعیین شد. استنباط «مفهوم یا معنایی از کارکردهای شبکه‌سازی» به‌عنوان معیار اصلی انتخاب واحد معنایی بود. هر واژه، جمله یا پاراگرافی که از آن مفهوم «کارکرد شبکه‌سازی» استنباط می‌شد در قالب واحد معنایی قلمداد می‌شد. از آنجا که پرسش تحقیق چپستی رویکردهای شبکه‌سازی در مجموعه نظریه‌های همکاری بود، انتخاب «واژه» به‌عنوان کوچک‌ترین واحد معنادار می‌توانست پاسخگوی پرسش تحقیق باشد.
۲	تلخیص واحدهای معنایی <sup>۴</sup>	در این مرحله هر یک از واحدهای معنایی منتخب (اعم از واژه، جمله یا پاراگراف) با حفظ معنا و مفهوم اصلی خود تلخیص شدند. بدین معنا که هر یک از واحدهای منتخب از مرحله قبل با حفظ مفهوم «کارکردهای شبکه‌سازی» در قالب عبارات مختصر ارائه شدند.
۳	کدگذاری <sup>۵</sup>	در این گام به هر یک از واحدهای معنایی مختصر، یک برچسب مفهومی اطلاق شد که توصیف‌کننده معنای آن واحد بود. این برچسب‌ها در قالب چندین «واژه» کوتاه انتخاب شد و مشتمل بر یک یا چند واحد معنایی تلخیص‌شده‌ای با محور مفهومی همسانی بود.
۴	تشکیل خرده‌مقولات و مقولات <sup>۶</sup>	برای تشکیل خرده‌مقولات به شناسایی کدهای دارای مفاهیم و معنای همسان اقدام شد. در واقع، طی این مرحله کدهایی که دارای محور معنایی یکسان حول «کارکردهای مشخصی از شبکه‌سازی» بودند، در قالب یک خرده‌مقوله با نامی مختصر قرار گرفتند. در نهایت، خرده‌مقولاتی که حاکی از مفاهیم همسانی در خصوص کارکردهای شبکه‌سازی بودند، در قالب یک مقوله گروه‌بندی شدند. در این مرحله از مقایسه مداوم کدها، خرده‌مقولات و مقولات با متون اصلی داده‌ها استفاده شد تا مقوله‌بندی با دقت بالایی صورت پذیرد.
۵	استخراج مضامین <sup>۷</sup>	استخراج مضامین بر مبنای مفاهیم مستتر در دو یا چند طبقات هم‌مفهوم صورت گرفت. بدین ترتیب، طبقاتی که دارای محتوای پنهانی از «رویکردهای شبکه‌سازی» بودند، در قالب مضامین شناسایی و تحلیل شدند. نام هر مضمون به‌صورت توصیفی و معرف معانی پنهان مقولات بود.

منبع: بنگسون<sup>۸</sup>، (۲۰۱۶)؛ ارلینگسون و برایسیویز<sup>۹</sup> (۲۰۱۷) و گراندهیم و لاندمن (۲۰۰۴)

1. Unit of Analysis

2. Graneheim & Lundman

3. Meaning Unit

4. Condensed Meaning Unit

5. Coding

6. Sub-Categories and Categories

7. Themes

8. Bengtsson

9. Erlingsson & Brysiewicz

به منظور کاهش خطاهای تفسیری و افزایش اطمینان از صحت نتایج پژوهش، اعتبار<sup>۱</sup> و قابلیت اطمینان<sup>۲</sup> یافته‌ها بررسی شد. در واقع، اعتبار با این مفهوم مورد توجه قرار گرفت که نتایج تحقیق به طور دقیق مبین پدیده مورد مطالعه باشد و قابلیت اطمینان در قالب همسانی نتایج از طریق تکرار مد نظر واقع شد (ریچارد و مورس<sup>۳</sup>، ۲۰۱۲). برای تأمین اعتبار و قابلیت اطمینان نتایج از زاویه‌بندی (سه وجهی‌سازی)<sup>۴</sup> محقق (ارزیاب)<sup>۵</sup> (بنگسون، ۲۰۱۶) استفاده شد. در این نوع زاویه‌بندی، محققان از طریق همکاری با یکدیگر احتمال بروز اربها را کاهش می‌دهند. این نوع همکاری در زمینه کدگذاری، تحلیل‌ها و تفسیر مجموعه داده‌ها امکان‌پذیر است (پولیت و بک<sup>۶</sup>، ۲۰۰۴). در این مطالعه برای بهره‌گیری از زاویه‌بندی محقق، فرایند کدگذاری و تحلیل اسناد توسط دو تن از نویسندگان انجام و از تمرکز صرف بر نظر یک تحلیلگر (نویسنده) اجتناب شد. در این راستا، کدگذاری به صورت مجزا و نیز همزمان توسط محققان (نویسندگان) به انجام رسید و در همین زمان سعی شد تا حتی‌الامکان درک واحدی از مضامین حاصل شود. از دیگر معیارهای بررسی صحت نتایج، توجه به باورپذیری بود. بدین معنا که داده‌ها و فرایندهای تحلیلی تا چه اندازه بر زمینه مد نظر تحقیق تمرکز دارد (پولیت و بک، ۲۰۰۴). بدین منظور سعی شد در انتخاب مقالات مرتبط با همکاری کسب و کارها، غنای مفهومی محتوای مقالات مد نظر قرار گیرد و واحدهای معنایی منتخب در خلال کدگذاری به فراخور تبیین «کارکردهای شبکه‌سازی» کوتاه و متناسب انتخاب شوند.

### یافته‌های پژوهش

در این بخش به ارائه نتایج مربوط به تحلیل محتوای نظریه‌های محوریت منابع، اتحادهای استراتژیک، وابستگی منابع، هزینه مبادله، نمایندگی و ادغام و اکتساب پرداخته شده است. روند مفهوم‌سازی از این نظریه‌ها در پنج سطح انجام شد. در وهله نخست واحدهای معنایی مستخرج از بطن نظریه‌ها به صورت خلاصه شده مفهوم‌سازی شدند. در مرحله بعد، واحدهای معنایی در قالب کد خلاصه‌سازی شدند و سپس کدهای دارای بار مفهومی یکسان، در قالب خرده‌مقولات طبقه‌بندی شدند. تشکیل مقولات از طریق کاهش تعداد واژه‌های خرده‌مقولات هم‌مفهوم، بدون آنکه معنای آنها تغییر کند، انجام شد (جدول ۳).

پس از تشکیل مقولات، مضامین تبیین‌کننده کارکردهای شبکه‌سازی سازمانی تدوین شد. در واقع، مضامین، مشتمل بر مفاهیمی بود که از سطح نهفته تفاسیر به دست آمد (جدول ۴). نظریه‌های ذکر شده حول سه مضمون «کسب منابع و بهبود مزیت رقابتی»، «توسعه قدرت کنترلی و بهبود ساختار مدیریتی» و «تعدیل ظرفیت‌ها و متنوع‌سازی» به تبیین کارکردهای شبکه‌سازی سازمانی اشاره دارند. مضمون نخست حاکی از آن است که شرکت‌ها برای کاهش هزینه‌ها و کسب مزیت رقابتی در فرایند تولید و بازاریابی به شبکه‌سازی اقدام می‌کنند. در این راستا، کسب منابع می‌تواند علاوه بر کاهش هزینه‌ها، به بهبود توان رقابتی شرکت‌ها منجر شود. این مضمون در دیدگاه ادغام و اکتساب در مقایسه با سایر نظریه‌ها نمود بیشتری دارد. این در حالی است که نظریه نمایندگی جایگاهی برای این مضمون متصور نیست. شایان ذکر است که نظریه محوریت منابع نیز تا حدودی بر این مضمون تأکید دارد (جدول‌های ۴ و ۵).

1. Validity  
2. Reliability  
3. Richards & Morse

4. Triangulation  
5. Investigator triangulation  
6. Polit & Beck

جدول ۳. تحلیل واحدهای معنایی کارکردهای شبکه‌سازی در نظریات و الگوهای همکاری کسب و کار

مقولات	خرده‌مقولات	کد
کاهش نااطمینانی و تعدیل ظرفیت‌ها	کاهش نااطمینانی بازار	تأکید بر یکپارچه‌سازی عمودی در صورت وجود عدم اطمینان
		تأکید بر سلسله مراتب بازار در شرایط اطمینان
	تعدیل ظرفیت‌ها طی ادغام و اکتساب	ادغام و اکتساب بر مبنای ماهیت رقابتی - مکملی
		کاهش ظرفیت‌های بیش از حد صنایع طی ادغام و اکتساب
		صرفه ناشی از وسعت به دلیل ادغام و اکتساب
		ادغام و اکتساب با هدف مکمل و هم‌افزار
ادغام و اکتساب با هدف گسترش		
بهبود مزیت رقابتی و تسهیل خلق ارزش	تسهیل خلق ارزش	فعالیت منفرد شرکت‌ها در اثر کارایی بازار تبادل منابع
		خلق ارزش از طریق منابع کمیاب
		افزایش ارزش از طریق تجمیع منابع
	بهبود مزیت رقابتی شرکا	شبکه‌سازی در شرایط عدم کارایی بازار تبادل منابع
		یافتن مرز منابع (میزان مصرف منابع) برای افزایش ارزش
		ادغام و اکتساب با هدف سودآوری و افزایش توان بازار
کاهش بدهی‌ها و هزینه‌های شرکا	کارکرد کاهش هزینه‌ها طی برقراری روابط	به‌کارگیری اشکال مختلف شبکه برای دستیابی به مزیت رقابتی
		منابع شرکت‌ها ابزاری در راستای کسب مزیت رقابتی
		مزیت رقابتی در گروهی منحصر به فرد بودن منابع
	کاهش بدهی‌های شرکت‌ها	تشکیل روابط مبتنی بر شبکه با رویکرد کاهش هزینه
		هم‌اهنگی بازار در راستای کاهش هزینه‌ها
		گرایش به ادغام و اکتساب با هدف کاهش هزینه‌ها
تحلیل روابط و قابلیت‌ها بیرونی - درونی شرکت‌ها	تحلیل قابلیت‌های درونی شرکت‌ها	کاهش هزینه‌ها از طریق ادغام و اکتساب
		کاهش بدهی‌های مالیاتی از طریق ادغام و اکتساب
		تعدیل بدهی‌های شرکت‌های هدف
	تحلیل روابط بیرونی شرکت‌ها	رقابت‌پذیری در گروهی توسعه قابلیت‌های درونی
		تخمین فعالیت‌های بازاری شرکت‌ها از طریق نیمرخ منابع در دسترس
		عملکرد شرکت‌ها تابع منابع و قابلیت‌های آنها
تحلیل روابط بیرونی شرکت‌ها	تحلیل روابط بیرونی شرکت‌ها	دیدگاه درونی بر قابلیت‌های شرکت‌ها
		تعریف استراتژی بر مبنای قابلیت و منابع درونی
		شکل‌دهی روابط در اتحادهای استراتژیک بر مبنای الزامات قیمتی
		شرکت به‌عنوان سیستمی باز و تابع شرایط بیرون
		تخمین منابع شرکت از طریق تعیین حجم فعالیت‌ها در بازار

## ادامه جدول ۳

مقولات	خرده مقولات	کد
کاهش وابستگی‌ها و بهبود قدرت کنترلی	افزایش قدرت کنترل منابع درون سازمانی	تأکید بر رئیس قدرت در فرایند تبادل منابع
		وجود نظام کنترلی و قدرتمند درون‌سازمانی برای منابع سازمانی
		افزایش قدرت درون‌سازمانی در راستای حفظ منابع
کاهش رقابت و توسعه حکمرانی	کاهش وابستگی به منابع و سازمان‌ها	شبکه‌سازی عاملی در راستای کاهش وابستگی به منابع و خریداران
		یافتن بدیل‌های دیگر برای کاهش وابستگی به منابع و سازمان‌ها
		کاهش نیاز فعلی به منابع در راستای کاهش وابستگی به سایر سازمان‌ها
کاهش رقابت و توسعه حکمرانی	کاهش رقابت بین کنشگران	اتحادهای استراتژیک راهی در راستای بهبود موقعیت رقابتی شرکت‌ها
		شکل‌گیری روابط مدیران و عاملان بر مبنای منابع
		تأکید بر مدیریت عامل‌ها در راستای مهار فرصت‌طلبی
		وجود تفاوت میان منافع مدیران و عاملان
اشتراک منابع و سرمایه	توسعه حکمرانی سهامداران	کاهش رقابت عاملی در راستای گرایش به شبکه‌سازی
		تأکید نظریه نمایندگی بر حاکمیت شرکتی و جایگاه سهامداران
		پدیده ادغام از طریق تلفیق منابع شرکت‌ها
اشتراک منابع و سرمایه	اشتراک منابع و مهارت‌ها از طریق شبکه‌سازی	اتحاد استراتژیک به‌عنوان رویکردی ارتباطی در راستای اشتراک منابع
		اتحاد استراتژیک با هدف تجمیع مهارت‌ها و منابع
		سرمایه‌گذاری مشترک
اشتراک منابع و سرمایه	تسهیل جریان منابع	اتحاد شرکت‌ها تابعی از نیازهای استراتژیک منابع و فرصت‌ها
		شبکه‌سازی در قالب ساختاری برای جریان منابع
		یافتن شرکای معاملاتی از طریق ادغام و اکتساب
افزایش تنوع از طریق شبکه‌سازی	تأکید بر تنوع کنشگران نهادی	تأکید بر محیط بیرونی در راستای رفع نیازهای شرکت
		افزایش تنوع کنشگران از طریق ادغام و اکتساب
		تنوع‌بخشی و کاهش وابستگی به سازمان‌ها از طریق شبکه ساختاری
بهبود مدیریت و افزایش کنترل بر منابع	اشتراک و کنترل منابع از طریق ادغام و اکتساب	تنوع منابع در دسترس شرکت‌ها
		تأثیرپذیری شرکت‌ها از کنشگران متمرکز بر منابع
		ادغام و اکتساب بر مبنای حوزه‌های فعالیت متفاوت
بهبود مدیریت تولید و توزیع از طریق ادغام و اکتساب	بهبود مدیریت تولید و توزیع از طریق ادغام و اکتساب	اکتساب شرکت‌ها از طریق کسب کنترل مؤثر بر دارایی‌ها
		تنوع شیوه‌های ادغام از طریق تلفیق منابع
		بهبود توزیع محصول و دسترسی به مشتریان از طریق ادغام و اکتساب
		ادغام و اکتساب با هدف بهبود مدیریت منابع هدف



مضمون دوم بیانگر آن است که شرکت‌ها طی فرایند شبکه‌سازی می‌توانند قدرت خود را بر منابع کمیاب توسعه بخشند و از طریق مدیریت هم‌افزا با کنشگران شبکه، رقابت‌ها را کاهش دهند. چنین فرایندی موجب توسعه حکمرانی در خلال شبکه می‌شود. مقوله «کاهش رقابت و توسعه حکمرانی» در این مضمون از اهمیت بالایی برخوردار است. در واقع، این مقوله در سه مورد از نظریه‌ها شامل نظریه وابستگی، دیدگاه اتحادهای استراتژیک و دیدگاه نمایندگی مطرح شده است (جدول ۵). به‌طور کلی، نظریه وابستگی منابع در مقایسه با سایر نظریه‌ها جایگاه وسیع‌تری برای این مضمون متصور است.

مضمون سوم ناظر بر این موضوع است که برخی از سازمان‌ها و شرکت‌ها دارای ظرفیت‌های اضافی هستند که در فرایند تولید و خدمات‌رسانی به‌کار گرفته نمی‌شود، در مقابل شرکت‌هایی وجود دارند که فاقد ظرفیت‌های کافی برای بازیابی سهم خود در بازارها هستند. از این رو، تعدیل ظرفیت‌ها از طریق تحلیل وضعیت درونی و روابط بیرونی شرکت‌ها امری ضروری است. بدین معنا که کنشگران از طریق تحلیل ظرفیت‌های خود و وضعیت سایر رقبا و شرکای فعال در بازار به برقراری روابط و متنوع‌سازی عناصر ارتباطی خود اقدام می‌کنند. بر این اساس، متنوع‌سازی، محصول اصلی تعدیل ظرفیت‌ها به‌شمار می‌رود. متنوع‌سازی در دو سطح کنشگر و منابع اتفاق می‌افتد. در واقع، سازمان‌ها و شرکت‌ها با هدف تعدیل ظرفیت‌ها علاوه بر کسب منابع جدید، شرکای نهادی دیگری نیز می‌یابند که می‌تواند ظرفیت‌سازی آتی را تضمین کرده و نااطمینانی‌ها را کاهش دهد. افزایش تنوع از طریق شبکه‌سازی و تحلیل روابط و قابلیت‌های بیرونی - درونی شرکت‌ها از جمله مقولات موجود در این مضمون است که به‌طور برابر توسط نظریه‌های مختلف به آنها توجه شده است. بر اساس مندرجات جدول ۵ اغلب نظریه‌های مورد مطالعه برای مقولات این مضمون سهم نسبتاً همگونی ارائه می‌دهند. با این حال نظریه نمایندگی هیچ‌گونه محتوایی همسو با مقولات و نیز خرده‌مقولات این مضمون در بر ندارد.

#### جدول ۴. مضامین مستخرج از تحلیل محتوای نظریه‌ها و الگوهای همکاری کسب‌وکار با تأکید بر کارکردهای شبکه

مقولات	مضامین
بهبود مزیت رقابتی و تسهیل خلق ارزش	کسب منابع و بهبود مزیت رقابتی
کاهش بدهی‌ها و هزینه‌های شرکا	
اشتراک منابع و سرمایه	
کاهش وابستگی‌ها و بهبود قدرت کنترلی	توسعه قدرت کنترلی و بهبود ساختار مدیریتی
کاهش رقابت و توسعه حکمرانی	
بهبود مدیریت و افزایش کنترل بر منابع	
افزایش تنوع از طریق شبکه‌سازی	تعدیل ظرفیت‌ها و متنوع‌سازی
کاهش عدم اطمینان و تعدیل ظرفیت‌ها	
تحلیل روابط و قابلیت‌ها بیرونی - درونی شرکت‌ها	

دیدگاه محوریت منابع بر مضامین «کسب منابع و بهبود مزیت رقابتی» و «تعدیل ظرفیت‌ها و متنوع‌سازی» اشاره دارد. این نظریه بر مقولاتی همچون بهبود مزیت رقابتی و تسهیل خلق ارزش از طریق منابع کمیاب، اشتراک منابع و

سرمایه، افزایش تنوع از طریق شبکه‌سازی و تحلیل روابط و قابلیت‌ها بیرونی - درونی شرکت‌ها تأکید دارد. در واقع، نظریه محوریت منابع بر این موضوع تأکید دارد که شرکت‌ها با بررسی قابلیت‌های درونی خود از جمله سطح منابع و نیز روابط بیرونی خود، مانند ارتباط با سایر رقبا و شرکا، می‌توانند منابع کمیاب را در راستای حصول به فرایند خلق ارزش جذب کنند. بر این مبنا، این نظریه بر تنوع منابع تأکید می‌کند. بدین معنا که منابع متعدد می‌توانند از طریق جذب، ایجاد ارزش کنند. شایان ذکر است که بیشترین سهم مباحث مطرح‌شده در خصوص این دیدگاه معطوف به رقابت‌پذیری و خلق ارزش است. در این نظریه پیرامون قابلیت‌ها و روابط بیرونی - درونی و نیز اشتراک منابع و سرمایه‌ها به‌طور یکسان سخن به میان آمده است.

جدول ۵. ماتریس مقولات اشاره‌شده در نظریه‌های همکاری کسب‌وکارها

مجموع	نظریه‌ها						مقولات
	ادغام و اکتساب	نماینده	هزینه مبادله	وابستگی منابع	اتحاد استراتژیک	محوریت منابع	
۲	۱	۰	۰	۰	۰	۱	بهبود مزیت رقابتی و تسهیل خلق ارزش
۳	۱	۰	۱	۱	۰	۰	کاهش بدهی‌ها و هزینه‌های شرکا
۳	۱	۰	۰	۰	۱	۱	اشتراک منابع و سرمایه
۱	۰	۰	۰	۱	۰	۰	کاهش وابستگی‌ها و بهبود قدرت کنترلی
۳	۰	۱	۰	۱	۱	۰	کاهش رقابت و توسعه حکمرانی
۱	۱	۰	۰	۰	۰	۰	بهبود مدیریت و افزایش کنترل بر منابع
۳	۱	۰	۰	۱	۰	۱	افزایش تنوع از طریق شبکه‌سازی
۲	۱	۰	۱	۰	۰	۰	کاهش عدم اطمینان و تعدیل ظرفیت‌ها
۳	۰	۰	۰	۱	۱	۱	تحلیل روابط و قابلیت‌های بیرونی - درونی شرکت‌ها
	۶	۱	۲	۵	۳	۴	مجموع

۱ = مقولات اشاره‌شده      ۰ = مقولات اشاره‌نشده

دیدگاه اتحادهای استراتژیک بر برخی از مقولات در هر سه مضمون تأکید دارد و بر اشتراک منابع و سرمایه متمرکز شده است. همچنین، تحلیل روابط بیرونی شرکت‌ها را به‌عنوان کارکردی از شبکه می‌داند که برای حصول به مزیت رقابتی ضروری است. در واقع، شناسایی عناصر بیرونی تأثیرگذار بر سازمان یا شرکت می‌تواند از طریق اتخاذ یک رویه از اتحادهای استراتژیک رقابت‌پذیری باعث ارتقای شرکت شود. از مقولات دیگری که در این دیدگاه مطرح شده می‌توان به ماهیت ارتباطی اتحادها برای اشتراک منابع و سرمایه‌گذاری‌های مشترک اشاره کرد. سهم عمده‌ای از مباحث مطرح‌شده در قالب این دیدگاه معطوف به اشتراک منابع و سرمایه از جنبه‌های ارتباطی است. بنابراین، اتحادهای استراتژیک نقش ارتباطات را بر حصول به منابع و سرمایه مقدم شمرده و لازمه دستیابی به منابع کمیاب را برقراری روابط می‌دانند.

دیدگاه وابستگی منابع، مضامین دوم و سوم (توسعه قدرت کنترلی و بهبود ساختار مدیریتی و تعدیل ظرفیت‌ها و متنوع‌سازی) را در کانون توجه خود قرار داده است (شکل ۱). وابستگی منابع از جمله نظریه‌هایی است که اغلب مقولات

مستخرج از محتوای نظریه‌ها را تحت پوشش قرار داده و به‌صورت موزون به آنها توجه داشته است. محتوای این نظریه، شبکه‌سازی را از دو جنبه بررسی می‌کند. در وهله نخست شبکه‌های ارتباطی می‌توانند کنترل شرکت بر منابع خود را افزایش دهند. زیرا ممکن است شرکت دارای منابعی باشد که طی شبکه‌سازی می‌بایست در اختیار شرکت قرار دهد؛ از این رو، شرکت از اهمیت منابع خود در بازار رقابتی آگاه می‌شود و کنترل خود بر این منابع را تعدیل می‌کند. در مرحله بعدی ممکن است شرکت‌ها از طریق شبکه‌سازی به منابعی دست یابند که وابستگی آنها را نسبت به منابع خریداران و فروشندگان فعال در بازار کاهش دهد. به‌طور کلی، نظریه وابستگی منابع با هدف کاهش هزینه‌ها در برخی مواقع کاهش نیاز به منابع را بر مقوله شبکه‌سازی مقدم می‌داند و بر این اعتقاد است که شرکت‌ها می‌بایست با یافتن منابع جایگزین نیازهای خود به سایر عناصر بازار را کاهش دهند. سهم عمده‌ای از محتوای این نظریه بر کسب منابع و کاهش وابستگی به کنشگران بازار اشاره دارد.

نظریه هزینه مبادله بر شرایط عدم اطمینان در بازار اشاره دارد و بدین ترتیب یکپارچه‌سازی عمودی را ضروری برای دستیابی به هدف حداقل‌سازی هزینه‌ها می‌داند. در این نظریه به سلسله مراتب سازمان و یکپارچه‌سازی عمودی به‌صورت توأم در شرایط عدم اطمینان توجه شده است. در واقع، شناخت سلسله مراتب بازار می‌تواند هماهنگی لازم برای کاهش هزینه‌ها را در پی داشته باشد. محتوای این نظریه در مرتبه نخست بر کاهش بدهی‌ها و هزینه‌های شرکت اشاره دارد و در مرتبه دوم کاهش عدم اطمینان و تعدیل ظرفیت‌ها را در دستور کار قرار داده است.



شکل ۱. وضعیت مضامین اشاره‌شده در نظریه‌های همکاری کسب و کار

نظریه نمایندگی بر کاهش رقابت بین کنشگران و توسعه حکمرانی تأکید دارد. این نظریه بر خلاف دیدگاه‌های دیگر به رقابت درون‌سازمانی اشاره دارد و بدین ترتیب روابط درون‌سازمانی را بر روابط بیرونی تفوق می‌بخشد. عمده محتوای این نظریه بر این موضوع تأکید دارد که منافع مدیران و سهامداران در سازمان همسو نبوده و گرایش به فرصت‌طلبی، لزوم ساماندهی روابط درونی را مشخص می‌کند. این نظریه روابط مدیران و سهامداران را حول منابع تحلیل می‌کند و به‌نوعی از مرزهای سازمان فراتر نمی‌رود. بنابراین، محتوای این نظریه به‌طور غالب خاستگاهی درون‌سازمانی داشته و به‌جز کاهش رقابت و تعامل بین مدیر و سهامدار بر موضوع دیگری تمرکز ندارد.

دیدگاه ادغام و اکتساب بر مضمون توسعه قدرت کنترلی و بهبود ساختار مدیریتی تمرکز محدودی دارد، این در حالی است که به طور چشمگیری به مضامین دیگر توجه کرده است. این دیدگاه عمیقاً بر تعدیل ظرفیت‌ها تأکید دارد. محتوای این دیدگاه حاکی از آن است که ادغام و اکتساب می‌تواند از طریق تعاملات رقیب - مکمل ظرفیت‌ها را تعدیل کرده و صرفه ناشی از وسعت را توسعه بخشد. بنابراین، برخی از استراتژی‌های ادغام و اکتساب با هدف مکمل و هم‌افزا درصدد تعدیل ظرفیت‌ها هستند. همچنین، محتوای این دیدگاه بر کاهش هزینه‌ها از طریق تلفیق منابع اشاره دارد. در این راستا، تنوع کنشگران شبکه یکی دیگر از ابعاد مد نظر در این دیدگاه است که می‌تواند محصول نهایی اهدافی همچون کاهش هزینه و تلفیق منابع باشد. این نظریه بر ابعاد مدیریتی و کنترلی نیز اشاره دارد. در واقع، تلفیق منابع سازمانی در این دیدگاه با هدف بهبود مدیریت توأم است. از میان نظریه‌های مورد بررسی، ادغام و اکتساب تنها دیدگاهی است که تنوع بیشتری از کارکردهای شبکه‌سازی را در خود جای داده است. به بیان ساده‌تر، ادغام و اکتساب با دیدگاهی وسیع و فراگیرتر به تبیین کارکردهای شبکه‌سازی سازمانی پرداخته است (شکل ۱).

### نتیجه‌گیری و پیشنهادها

به طور کلی، نظریه‌های مطرح شده در بخش‌های پیشین دارای دو بعد ارتباطی و اقتصادی بودند. در واقع، غالب این نظریه‌ها لازمه دستیابی به منافع اقتصادی را برقراری روابط در اشکال مختلف می‌دانند. در این میان برخی از نظریه‌ها پیرامون موضوع «ارتباط و شبکه»، دیدگاه اقتصادی صرف داشتند، در حالی که برخی دیگر با نگاهی چندبعدی به موضوع مد نظر پرداخته بودند. به طور کلی، نظریه نمایندگی (جنسن و مک‌لینگ، ۱۹۷۶) بر شبکه‌های درونی اشاره داشت و روابط برون سازمانی را از نظر مغفول داشته بود. همچنین، نتایج نشان داد که در این نظریه به کارکردهای شبکه‌سازی به صورت محدودی توجه شده است. بنابراین، می‌توان دریافت که نظریه نمایندگی در مقایسه با سایر نظریه‌ها بر ارتباطات سازمانی و شبکه‌سازی متمرکز نشده است و در تبیین کارکردهای شبکه‌سازی کارایی چندانی ندارد.

بر اساس نتایج به دست آمده، نظریه وابستگی منابع (پففر و سالانکیک<sup>۱</sup>، ۱۹۷۸) بر دیدگاهی مبتنی بر یک فرایند شبکه‌سازی مشروط تأکید دارد. بدین معنا که سازمان می‌بایست در وهله نخست نیازهای خود را تعدیل و در صورت لزوم شبکه‌سازی کند. بر این مبنا می‌توان دریافت که نظریه وابستگی با خاستگاهی اقتصادی، شبکه‌سازی را در شرایط خاص ضروری می‌داند و کارکردهای شبکه‌سازی را با دیدگاهی اقتصادی مد نظر قرار می‌دهد.

دیدگاه ادغام و اکتساب و نیز اتحادهای استراتژیک از جمله نظریه‌هایی محسوب می‌شوند که به نقش‌های ارتباطی و اقتصادی شبکه‌ها، به صورت آمیخته و متوازن، توجه کرده‌اند. بر این اساس، می‌توان دریافت که کارکردهای شبکه‌سازی در دو نظریه نام‌برده فراتر از ابعاد اقتصادی است و جنبه‌های مدیریتی، تعاملاتی و تنوع کنشگران را نیز مد نظر قرار داده است. شایان ذکر است توانایی دیدگاه ادغام و اکتساب در مقایسه با اتحادهای استراتژیک آن است که این دیدگاه شبکه‌سازی را با کارکردهای وسیع‌تری مد نظر قرار داده است، در حالی که اتحادهای استراتژیک در خصوص کارکردهای شبکه‌سازی محدودیت بیشتری دارند. همچنین، نظریه اتحاد استراتژیک، مضامین «کسب منابع و بهبود

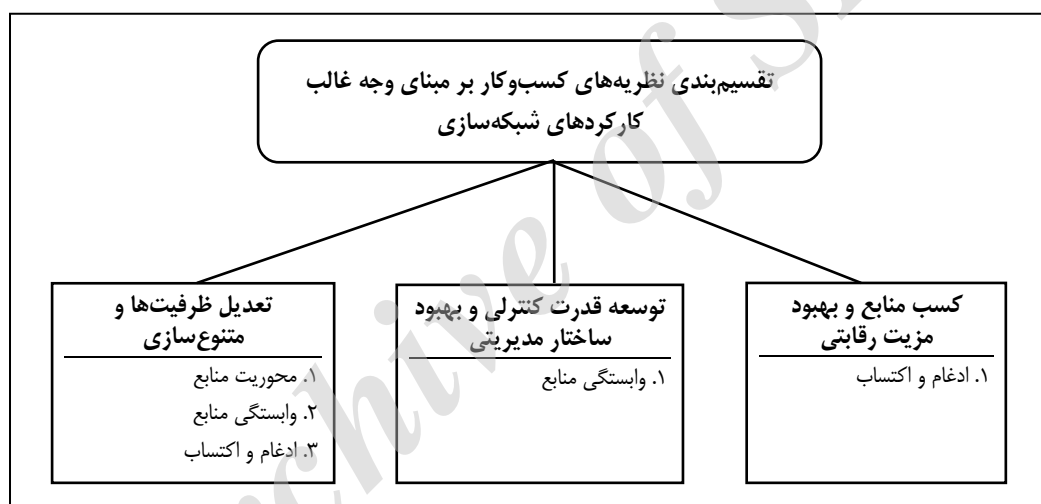
مزیت رقابتی»، «تعدیل ظرفیت‌ها و متنوع‌سازی» و «توسعه قدرت کنترلی و بهبود ساختار مدیریتی» را به‌طور متوازن مدنظر قرار داده است. بنابراین، می‌توان گفت که اتحاد استراتژیک تنها دیدگاهی است که به کارکردهای شبکه‌سازی محدود، اما متوازن توجه کرده است. به‌طور کلی، نتایج نشان می‌دهد از میان شش نظریه مورد بررسی، نظریه نمایندگی جایگاه‌چندانی برای شبکه‌های سازمانی و بالطبع کارکردهای آن قائل نیست، در حالی که دیدگاه ادغام و اکتساب به‌طور چشمگیرتری شبکه‌سازی سازمانی را ضروری می‌داند و به تبع آن کارکردهای متعددی برای آن قائل است.

بر اساس نتایج به‌دست‌آمده از مضامین، نظریه‌های هزینه مبادله و محوریت منابع صرفاً دو مضمون «کسب منابع و بهبود مزیت رقابتی» و «تعدیل ظرفیت‌ها و متنوع‌سازی» را مدنظر قرار داده‌اند و هرگز مفاهیم مربوط به کنترل و ساختار مدیریت را بر نمی‌تابند. از دیدگاه شبکه‌سازی یکی از وجوه افتراق این دو نظریه آن است که محوریت منابع با سهم بیشتری به دو مضمون ذکرشده پرداخته است، این در حالی است که نظریه هزینه مبادله با تأکید بر روند سلسله مراتب بازار صرفاً بر کاهش هزینه‌ها متمرکز شده است. در مجموع، نظریه‌های هزینه مبادله و محوریت منابع خاستگاه اقتصادی داشته و مسائل مربوط به حکمرانی و مدیریت سازمان را در راستای دستیابی به قدرت کنترلی بر منابع مدنظر قرار نداده‌اند.

به‌طور کلی، با توجه به وجوه اشتراک نظریه‌های مورد بررسی در تبیین کارکردهای شبکه‌سازی می‌توان دریافت که مضامین «کسب منابع و بهبود مزیت رقابتی» و «تعدیل ظرفیت‌ها و متنوع‌سازی» به‌طور برابر کارکردهای شبکه‌سازی را تبیین کردند. این یافته با نتایج مطالعات دیویاک و میزو (۲۰۰۴) و مین و همکاران (۲۰۰۵) همسو است. همچنین، «توسعه قدرت کنترلی و بهبود ساختار مدیریتی» از نظر دیدگاه‌های مورد بررسی در مرتبه دوم از کارکردهای شبکه‌سازی قرار گرفت. به‌طور کلی، با توجه به وجه غالب مضامین در هر نظریه، الگوی پیشنهادی نظری زیر (شکل ۲) قابل طرح است. برای نمونه این الگوی پیشنهادی نشان می‌دهد که ادغام و اکتساب، دیدگاه‌های نظری منسجم‌تری پیرامون کسب منابع و بهبود مزیت رقابتی مطرح می‌کند و چنانچه هدف از شبکه‌سازی و همکاری کسب و کارها دستیابی بهتر به منابع و افزایش مزیت رقابتی باشد، می‌توان بر الگوهای نظری موجود در حوزه ادغام و اکتساب متمرکز شد. این امر بدان معنا نیست که سایر نظریه‌های مورد بررسی برای تبیین کسب منابع و ارتقای مزیت رقابتی توان لازم ندارند، بلکه بدین مفهوم است که الگوهای مبتنی بر حوزه ادغام و اکتساب در این زمینه از کارایی بیشتری برخوردارند. شایان ذکر است که موضوع اخیر در خصوص سایر نظریه‌های مطرح‌شده در شکل ۲ مصداق دارد. همان‌گونه که پیش‌تر نیز ذکر شد، اگرچه نظریه اتحادهای استراتژیک به‌عنوان یک زمینه نظری، مضامین به‌دست‌آمده در خلال تحقیق را به‌طور غالب تبیین نمی‌کند، اما این مضامین را به‌صورت همسان و متوازن در کانون توجه خود قرار داده است. بر این اساس، چنانچه مطالعات آتی درصدد تبیین الگوی نظری یکپارچه با ویژگی همه‌جانبه‌نگری و نگاه موزون به کارکردهای شبکه‌سازی و همکاری کسب و کارها هستند، می‌توانند بر این نظریه تمرکز بیشتری کنند.

هر پژوهشی با سلسله محدودیت‌های مواجه است که طرح آنها برای سایر محققان به ارائه ایده‌های پژوهشی و تفسیر عمیق‌تر از موضوع منجر می‌شود. این پژوهش نیز با محدودیت‌هایی مواجه بود که اشاره به آنها می‌تواند پیشنهادهایی را برای مطالعات آتی فراهم آورد. ماهیت محدودیت‌های پژوهش ناشی از ماهیت روش‌شناسی و

جهت‌گیری محقق برای گردآوری داده‌ها است. از آنجا که این مطالعه بر تحلیل محتوای مقالات مشتمل بر نظریه‌ها و دیدگاه‌های همکاری کسب‌وکار، به‌عنوان روش‌شناسی اصلی متمرکز بود، سعی شد، مقالاتی انتخاب شود که در خصوص کارکردهای شبکه‌سازی سازمانی، محتوای نظری عمیقی ارائه دهند. با این حال ممکن است مقالات جدیدی وجود داشته باشند که علی‌رغم ضعف محتوایی، دیدگاه‌های نوینی در خصوص نظریه‌های ذکرشده ارائه دهند. بر این اساس، پیشنهاد می‌شود، در تحقیقات آتی سیر زمانی تکمیل و توسعه نظریه‌های مورد مطالعه از دیدگاه کارکردهای شبکه‌سازی مد نظر قرار گیرد و این کارکردها در برهه زمان بر مبنای تحلیل شبکه علم‌سنجی تفسیر شود. همچنین، مطالعه حاضر به‌طور چشمگیری بر مقالات حامل اصول و بنیان‌های فلسفی این نظریه‌ها تمرکز کرده و دیدگاه‌های انتقادی مربوط به این نظریه‌ها را در کانون توجه خود قرار نداد. بر این اساس، ممکن است دیدگاه‌های انتقادی مطرح‌شده در خصوص این نظریه‌ها در بازنمایی کارکردهای شبکه‌سازی به‌طور مؤثرتری عمل کنند. بنابراین، پیشنهاد می‌شود، طی مطالعات آتی برای تبیین کارکردهای شبکه‌سازی رهیافتی انتقادی مد نظر قرار گیرد.



شکل ۲. خلاصه‌ای از تلفیق مضامین حاصل از تحقیق و انطباق با نظریه‌های مرتبط در ادبیات کسب‌وکار

## منابع

- حمیدی‌زاده، محمدرضا؛ زارع احمدآبادی، حبیب؛ سنگبر، محمدعلی (۱۳۹۳). تجزیه و تحلیل عوامل مؤثر بر موفقیت شراکت‌های راهبردی با رویکرد پویایی‌های سیستم (مورد مطالعه: خوشه صنعتی کاشی و سرامیک استان یزد). *مجله مدیریت بازرگانی*، ۳(۳۶)، ۵۱۷-۵۳۴.
- حیدری، علی؛ والی‌پور، علیرضا (۱۳۹۶). پژوهش‌های مدیریت استراتژیک در ایران: مروری بر آثار انتشاریافته در نشریه‌های علمی - پژوهشی داخلی طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۳. *مجله مدیریت بازرگانی*، ۹(۱)، ۸۳-۱۰۲.
- رحمان‌سرشت، حسین؛ باشکوه، محمد؛ پهلوانی قمی، معصومه (۱۳۸۸). عوامل مؤثر در موفقیت همکاری‌های بین‌المللی (مطالعه موردی مرکز تحقیقات ایران خودرو). *مجله مدیریت بازرگانی*، ۱(۳)، ۵۵-۷۰.

شاه‌طهماسبی، اسماعیل؛ حسینی، سید حمید خداداد؛ کردنائیچ، اسداله؛ آزاد ارمکی، محمدتقی (۱۳۹۳). بررسی تأثیر شبکه‌های کسب‌وکار بر مزیت رقابتی با تبیین نقش قابلیت ایجاد قابلیت‌ها، مورد مطالعه صنعت ساختمان. *مجله مدیریت بازرگانی*، ۱۶(۱)، ۱۰۷-۱۲۴.

## References

- Balestrin, A., Vargas, L. M., & Fayard, P. (2008). Knowledge creation in small-firm network. *Journal of Knowledge Management*, 12(2), 94-106.
- Barney, J. B. (1996). The resource-based theory of the firm. *Organization science*, 7(5), 469-469.
- Bengtsson, M. (2016). How to plan and perform a qualitative study using content analysis. *NursingPlus Open*, 2, 8-14.
- Brass, D. J., Galaskiewicz, J., Greve, H. R., & Tsai, W. (2004). Taking stock of networks and organizations: A multilevel perspective. *Academy of management journal*, 47(6), 795-817.
- Braun, D., & Guston, D. H. (2003). Principal-agent theory and research policy: an introduction. *Science and Public Policy*, 30(5), 302-308.
- Capó-Vicedo, J., Mula, J., & Capó, J. (2011). A social network-based organizational model for improving knowledge management in supply chains. *Supply Chain Management: An International Journal*, 16(4), 284-293.
- Caves, R. E. (1980). Industrial organization, corporate strategy and structure. *Journal of economic literature*, 18(1), 64-92.
- Conner, K. R. (1991). A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new theory of the firm? *Journal of management*, 17(1), 121-154.
- Coviello, N. E., & Munro, H. J. (1995). Growing the entrepreneurial firm: networking for international market development. *European journal of marketing*, 29(7), 49-61.
- Daily, C., Dalton, D., & Cannella, J. (2003). Corporate Governance: Decades Of Dialogue & Data. *Academy of Management Review*, 28(3), 371-382.
- Das, T. K., & Teng, B.S. (1998). Between trust and control: Developing confidence in partner cooperation in alliances. *Academy of management review*, 23(3), 491-512.
- Derashri, P. D. (2016). A comparative study of financial performance before and after mergers and acquisitions of the selected indian companies.
- Devlin, G., & Bleackley, M. (1988). Strategic alliances-guidelines for success. *Long range planning*, 21(5), 18-23.
- Dewick, P., & Miozzo, M. (2004). Networks and innovation: sustainable technologies in Scottish social housing. *R&D Management*, 34(3), 323-333.
- Diez, J. R. (2002). Metropolitan innovation systems: a comparison between Barcelona, Stockholm, and Vienna. *International regional science review*, 25(1), 63-85.
- Erlingsson, C., & Brysiewicz, P. (2017). A hands-on guide to doing content analysis. *African Journal of Emergency Medicine*, 7(3), 93-99.
- Fischer, M. M., & Varga, A. (2002). Technological innovation and interfirm cooperation: an exploratory analysis using survey data from manufacturing firms in the metropolitan region of Vienna. *International Journal of Technology Management*, 24(7-8), 724-742.
- Fridlund, B., & Hildingh, C. (2000). Health and qualitative analysis methods. In B. Fridlund & C. Hildingh (Eds.), *Qualitative research, methods in the service of health*: Studentlitteratur.

- Fuller-Love, N., & Thomas, E. (2004). Networks in small manufacturing firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 11(2), 244-253.
- Gates, S. (1993). Strategic alliances: Guidelines for successful management. *Issue 1028 of Conference Board report*.
- Gaughan, P. A. (2010). *Mergers, acquisitions, and corporate restructurings*: John Wiley & Sons.
- Graneheim, U. H., & Lundman, B. (2004). Qualitative content analysis in nursing research: concepts, procedures and measures to achieve trustworthiness. *Nurse education today*, 24(2), 105-112.
- Hagedoorn, J. (2002). Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960. *Research policy*, 31(4), 477-492.
- Haleblian, J., Devers, C. E., McNamara, G., Carpenter, M. A., & Davison, R. B. (2009). Taking stock of what we know about mergers and acquisitions: A review and research agenda. *Journal of Management*, 35(3), 469-502.
- Hamidizadeh, M. R., Zareh Ahmadabadi, H., & Sangbor, M. A. (2014). Analyzing of critical success factor of strategic alliances (Case study: Tile & ceramic industrial cluster of Yazd). *Journal of Business Management*, 6(3), 517-537. (in Persian)
- Haunschild, P. R. (1993). Interorganizational imitation: The impact of interlocks on corporate acquisition activity. *Administrative science quarterly*, 38(4), 564-592.
- Heidari, A., & Valipour, A. (2017). Strategic Management Research in Iran: An Overview of Published Works in Domestic Scientific Journals during 2002 to 2015. *Journal of Business Management*, 9(1), 83-102. (in Persian)
- Hudnurkar, M., & Rathod, U. (2017). Collaborative practices with suppliers in Indian manufacturing multinationals. *Journal of Global Operations and Strategic Sourcing*, 10(2), 206-231.
- Huerta, T. R., Casebeer, A., & Vanderplaat, M. (2006). Using networks to enhance health services delivery: perspectives, paradoxes and propositions. *HealthcarePapers*, 7(2), 10-26.
- Jensen, M. (1989). *Eclipse of the public corporation*. Available in: <https://hbr.org/1989/09/eclipse-of-the-public-corporation>.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs & ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Krippendorff, K. (2012). *Content analysis: An introduction to its methodology*. Sage.
- Lan, L., & Heracleous, L. (2010). Rethinking Agency Theory: the View from Law. *Academy of Management Review*, 35(2), 294-314.
- Madsen, T. K., & Servais, P. (1997). The internationalization of born globals: an evolutionary process? *International business review*, 6(6), 561-583.
- Mancinelli, S., & Mazzanti, M. (2009). Innovation, networking and complementarity: Evidence on SME performances for a local economic system in North-Eastern Italy. *The Annals of Regional Science*, 43(3), 567-597.
- Min, S., Roath, A. S., Daugherty, P. J., Genchev, S. E., Chen, H., Arndt, A. D., & Glenn Richey, R. (2005). Supply chain collaboration: what's happening? *The international journal of logistics management*, 16(2), 237-256.
- Penrose, E. T. (1959). *The theory of the growth of the firm*. New York: Sharpe.
- Pfeffer, J. (1976). Beyond management and the worker: The institutional function of management. *Academy of Management Review*, 1(2), 36-46.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. Stanford University Press.



- Polit, D. F., & Beck, C. T. (2004). *Nursing research: Principles and methods*. Lippincott Williams & Wilkins.
- Popp, J., MacKean, G. L., Casebeer, A., Milward, H. B., & Lindstrom, R. R. (2014). *Inter-organizational networks: A critical review of the literature to Inform practice*. Alberta Centre for Child, Family and Community Research.
- Rahmanseresht, H., Bashokouh, M., & Pahlevani Ghomi, M. (2010). Factors Affecting in Succession of International Collaborations (Case study of Iran Khodro's research center). *Journal of Business Management*, 1(3), 55-70. (in Persian)
- Richards, L., & Morse, J. M. (2012). *Readme first for a user's guide to qualitative methods*. Sage.
- Roberts, A., Wallace, W., & Moles, P. (2016). *Mergers and Acquisitions*. Edinburgh Business School, Heriot-Watt University, 1-28.
- Rumelt, R. P., & Lamb, R. (1997). *Towards a strategic theory of the firm. Resources, firms, and strategies: A reader in the resource-based perspective*, 131-145.
- Shahtahmasbi, E., Khodadad Hoseini, S. H., Kordna'eej, A., & Azad Armaki, M. T. (2014). Investigating the Impact of Business Networks on Competitive Advantage by Explaining the Role of Capability of Building Capabilities Case Study: Construction Industry. *Journal of Business Management*, 6(1), 107-124. (in Persian)
- Sharma, D. D., & Blomstermo, A. (2003). The internationalization process of born globals: a network view. *International business review*, 12(6), 739-753.
- Smith, T. R. (2011). *Agency theory and its consequences: A study of the unintended effect of agency theory on risk and morality*. Master thesis, Copenhagen Business School.
- Song, H., Yu, K., Ganguly, A., & Turson, R. (2016). Supply chain network, information sharing and SME credit quality. *Industrial Management & Data Systems*, 116(4), 740-758.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic management journal*, 18(7), 509-533.
- Varadarajan, P. R., & Cunningham, M. H. (1995). Strategic alliances: a synthesis of conceptual foundations. *Journal of the academy of marketing science*, 23(4), 282.
- Vega, D. C., & Keenan, R. J. (2014). Transaction cost theory of the firm and community forestry enterprises. *Forest Policy and Economics*, 42, 1-7.
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic management journal*, 5(2), 171-180.
- Williamson, O. E. (1975). Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496220>.
- Yin, X., & Shanley, M. (2008). Industry determinants of the "merger versus alliance" decision. *Academy of Management Review*, 33(2), 473-491.
- Yoshino, M. Y., & Rangan, S. (1995). *Strategic alliances: An entrepreneurial approach to globalization*. Boston: Harvard Business School Press.
- Zahra, S. A. (2005). A theory of international new ventures: a decade of research. *Journal of International Business Studies*, 36(1), 20-28.
- Zajac, E. J., & Olsen, C. P. (1993). From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies. *Journal of management studies*, 30(1), 131-145.
- Zeng, S. X., Xie, X. M., & Tam, C. M. (2010). Relationship between cooperation networks and innovation performance of SMEs. *Technovation*, 30(3), 181-194.