

نیروهای موثر بر همکاری و رقابت در استراتژی های محصول-بازار

بهنام هادی^۱، لیلی سعیدی کیا^۲

^۱دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور استان البرز مرکز کرج (نویسنده مسئول)

^۲دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور استان البرز مرکز کرج

چکیده

هدف: اگرچه به طور گسترده ثابت شده است که رقابت (همکاری و رقابت همزمان) ارتباط مثبتی با عملکرد شرکت ها دارد، محققان تا حد زیادی نیروهای محیطی و سطح شرکت را که به طور بالقوه بر این رابطه تأثیر می گذارند نادیده گرفته اند. بر اساس تئوری مبتنی بر منبع و دیدگاه رابطه ای، این مطالعه حاضر ارزیابی می کند که آیا شدت رقابت و پرخاشگری رقابتی به طور منفی تعدیل می کند یا خیر. بطورکلی هدف این تحقیق بررسی تاثیر گذاری همکاری بر عملکرد مالی با نقش میانجی پرخاشگری رقابتی و شدت رقابت بوده است. **روش:** پژوهش حاضر از نظر هدف کاربردی و از نظر شیوه گردآوری اطلاعات، تحقیقی توصیفی - پیمایشی از نوع همبستگی است. جامعه آماری کارکنان شرکتهای دانش بنیان با حجم نمونه ۱۸۹ نفری از بین آنها انتخاب و با پرسشنامه اقتباسی که روایی و پایایی آن تأیید شده مورد سنجش قرار گرفته است. به منظور تجزیه و تحلیل داده ها جمعیت شناختی و استخراج شاخصه های مرکزی از آمار توصیفی و نرم افزار SPSS ۲۴ و برای تجزیه و تحلیل آمار استنباطی از مدل معادلات ساختاری و از نرم افزار PLS2 Smart استفاده شده است. **یافته ها:** یافته های تحقیق حاکی از اثر مثبت و معنی دار متغیرهای شدت رقابت و پرخاشگری رقابتی در تأثیر همکاری و عملکرد مالی است. همچنین همکاری بر عملکرد مالی تأثیر مثبت و معناداری می گذارد. **نتیجه گیری:** رقابت (همکاری و رقابت همزمان) بر با عملکرد شرکتهای دانش بنیان بشدت تأثیر مثبت دارد. همچنین نیروهای محیطی و سطح شرکت به طور بالقوه بر این رابطه همکاری و رقابت با عملکرد شرکتهای دانش بنیان تأثیر جدی می گذارند.

واژه های کلیدی: همکاری، عملکرد مالی، پرخاشگری رقابتی، شدت رقابت

مقدمه

در حال حاضر برای بسیاری از مدیران مالک شرکتهای دارای منابع کم، نیاز به مشارکت یک استراتژی اساسی برای افزایش عملکرد است. (Crick, 2019) این تعامل بین همکاری و رقابت است که به موجب آن، مدیران مالک شرکت های رقیب از طریق تقسیم منابع مانند تجهیزات و بودجه و / یا قابلیت ها با یکدیگر همکاری می کنند، به عنوان مثال دانش و تجربه همکاری را به عنوان "یک رابطه متناقض بین دو یا چند بازیگران، صرف نظر از اینکه در روابط افقی یا عمودی قرار دارند، همزمان در تعاملات مشترک و رقابتی نقش دارند." (Felzensztein et al. 2019). با این حال، همانطور که Golgeci et al. (2019) اشاره کردند، در هنگام انتخاب "همکاری کننده" یک معامله بین منافع و خطرات وجود دارد. مشارکت در همکاری، از جمله اشکال مربوط به رقابت بین شرکت ها مانند اتحادها، مدیران مالک را قادر می سازد تا به منابع، قابلیت ها و فرصت های جدید رقبا دسترسی داشته باشند، در مقابل رقابت از طریق یک مدل کسب و کار که ماهیتی فردگرایانه دارد.

اگرچه مدیرانی که به طور رسمی رقابت های بین شرکتهایی مانند اتحاد را درگیر می کنند، احتمالاً در چارچوب قراردادهای صریح با یکدیگر همکاری می کنند، اما ممکن است انواع غیررسمی فعالیتهای اشتراک منابع / قابلیت ها در روابط شبکه از طریق توسعه "قراردادهای روانشناختی" عمل کنند. (Felzensztein et al. 2019) در شرایط خاص، تصمیم گیرندگان درگیر روابط زیربنایی از اعتماد و تعهد می شوند، که با قوانین نانوشته همراه با ارزشهای مشترک به جای قراردادهای رسمی قانونی مشخص می شود. (Fredrich, Bouncken and Kraus, 2019). اعم از فعالیت های رسمی یا غیر رسمی همکاری، تصمیم گیرندگان می توانند منابع / توانایی هایی را که شامل مزایایی مانند کاهش هزینه های عملیاتی و یادگیری روش های جدید و بهبود یافته برای رفع نیازهای مشتریان برای تسهیل بقا و حتی رشد در محیط کسب و کار مربوطه است، جمع کنند (Shu, Jin and Zhou, 2019). در نتیجه، شاید تعجب آور نباشد که تحقیقات قبلی ارتباط مثبت بین استرات با این وجود، محققان با در نظر گرفتن عوامل تعدیل کننده بالقوه موثر بر این ارتباط، ماهیت پیچیده رابطه همکاری-عملکرد را نادیده گرفته اند. همینطور، ارائه بینش محدود در مورد "جناح تاریک" استراتژی های همکاری. نقض توافق نامه های رسمی در روابط ممکن است منجر به تعهدات حقوقی خارج از تحقیقات فعلی شود. در عوض، تمرکز شامل روشهایی است که با قراردادهای روانشناختی مالک-مدیر مخالف است که می تواند بر مزایای عملکرد روابط بین شرکت به طور موثر مدیریت شود. (Bouncken and Fredrich, 2016) و نتایج عملکرد را نشان می دهد. (Bouncken and Fredrich, 2016). در حقیقت، اگرچه برخی از مطالعات موجود در مقایسه با دیگران در مورد ماهیت رسمی / غیررسمی روابط همکاری صریح تر است، تحقیقات قبلی اهمیت و به موقع بودن درک مکانیسم های اساسی (تعدیل کنندگان در این تحقیق فعلی) را در پشت رابطه همکاری و عملکرد تشخیص داده است. هدف از این مطالعه حاضر بررسی تأثیر دو موضوع خاص زیست محیطی و سطح شرکت، یعنی شدت رقابت و پرخاشگری رقابتی بر عملکرد مالی شرکت ها به عنوان یک نتیجه نتایج گسترده در تحقیقات قبلی است. (Bouncken and Fredrich, 2016). شدت رقابت به میزان رقابت رقابتی در یک بازار خاص اشاره دارد، در حالی که، تهاجم رقابتی، میزان خصومت بین رقبای صنعت است. به عبارت دیگر، شدت رقابت یک نیروی سطح محیطی است، در مقابل تهاجم رقابتی، که به عنوان یک مسئله در سطح شرکت وجود دارد. (Crick and Crick, 2021) در مجموع، این انتظار وجود داشت که این نیروهای محیطی و سطح ثابت بتوانند ماهیت پارادوکس همکاری را تحریف کنند. به نوبه خود، منجر به شیوه های تاریک است. بنابراین، زیربنای تئوری مبتنی بر منابع و رابطه است از این رو، سه مشارکت برای ارائه بینش جدیدی که مجموعه دانش موجود را گسترش می دهد، دنبال می شود: ارزیابی نقش شدت رقابت و پرخاشگری رقابتی به عنوان نیروهای رقابتی محیطی و سطح شرکت انجام می شود که می تواند

بر نتایج قبلی افزایش یافته عملکرد افزایش استراتژی های همکاری تأثیر بگذارد. (Raza-Ullah, 2020) بنابراین در این تحقیق ما در پی آنیم که به این سوال اساسی یعنی: نقش پرخاشگری رقابتی و شدت رقابت در تاثیر گذاری همکاری بر عملکرد مالی چگونه است؟

ادبیات و پیشینه پژوهش

تحقیقات گذشته نشان می دهد که عنصر همکاری قراردادهای روانشناختی مالکان و مدیران تا حدودی کمی دوام داشته بعد مدتی سپس رقابت بین آنها از سر گرفته می شود. در همین چارچوب محققان پیشنهاد داده اند که همه تصمیم گیرندگان در همکاری ها تصمیم گیری ها جهت تعادل پویای قدرت و کنترل در روابط تجاری مشارکت داشته باشند تا احتمال مشارکت رقبا در رفتارهای پنهان را به حداقل برسانند و از نیاز به "دور زدن" رقبا جلوگیری شود. در گذشته همواره تحقیقات درباره همکاری مشترک بوده است از جمله انواع دیگر رقابت و همکاری بین شرکتها مانند اتحادات که این نوع همکاریهای تاثیر خوبی بر عملکرد آنها داشته است. (Felzensztein et al. 2019) بنابراین، با تکیه بر نظریه مبتنی بر منابع همراه با دیدگاه رابطه ای، این تحقیق بررسی می کند که آیا شدت رقابت و پرخاشگری رقابتی به عنوان نیروهای رقابتی در سطح محیط و شرکت به گونه ای عمل می کنند که رابطه بین همکاری و عملکرد مالی تحت تاثیر قرار می دهد؟ شواهد مطالعاتی نشان می دهد که در صورت عدم مدیریت موثر در جنبه های تاریک احتمالی رابطه ها ی همکاری و رقابت، شدت رقابت و پرخاشگری رقابتی عملکرد مالی را تحت تاثیر قرار خواهد داد. در واقع اشکال مختلف رقابت می تواند پارادوکس (نضاد) همکاری را از بین ببرد. با این حال، پیچیدگی ها (از جمله نقاط پنهان و بالقوه این نوع همکاریهای و رقابت ها) رابطه همکاری و عملکرد در مطالعات قبلی نسبتاً کم انجام گرفته است این مطالعه به منظور کمک به مجموعه دانش موجود از جمله بررسی عوامل موثر بر رابطه همکاری و عملکرد مالی صورت می گیرد. (Golgeci et al, (2019)

شواهد جدید پیرامون پیچیدگی پارادوکس همکاری، از نظر نیاز تصمیم گیرندگان برای مدیریت تنش های مرتبط با ابعاد همکاری و رقابتی چنین روابطی دنبال می شود. (Bouncken and Fredrich, 2016) بنابراین بر اساس مطالعات پیشین در حوزه تصمیم گیرندگان برای مدیریت تنش های توصیه می شود که از اقدامات مبهم اجتناب شود و با بصیرت و بینش بیشتر با مسائل برخورد شود تا طیف وسیعی از وضعیت ناشناخته روشن شود.

تئوری مبتنی بر منابع به همراه دیدگاه رابطه ای به عنوان دیدگاه های نظری مفید برای بررسی پیچیدگی های رابطه بین همکاری و نتایج عملکرد ادغام شده اند (Crick, 2019). در ادبیات تحقیق این حوزه گفته شده است که بینش نیاز تصمیم گیرندگان به تعادل پویای قدرت و کنترل در روابط تجاری است. (Raza-Ullah, 2020) به طور خاص، در مورد تعهد به اعتماد در روابط غیر رسمی ساخته شده بر اساس قراردادهای روانشناختی؛ یعنی جایی که وابستگی به منابع در بین شرکای تکمیلی در شرکتهایی که مدل های تجاری آنها استراتژیهای مختلف بازار محصول را منعکس می کند متفاوت است. (Estrada and Dong, 2020) سه فرضیه تحقیق و سه مسیر کنترل در این مطالعه ارائه داده است (شکل ۱). اول، این انتظار وجود داشت که همکاری با عملکرد مالی رابطه مثبت داشته باشد. دوم، پیش بینی می شد که شدت رقابت و پرخاشگری رقابتی رابطه همکاری و عملکرد مالی را منفی کند. (Bouncken and Fredrich, 2016) سوم، کنترل متغیر نتیجه از طریق اندازه شرکت، سن شرکت و درجه بین المللی شدن صورت گرفت، زیرا سایر مواردی که ممکن است واریانس آن را توضیح دهند. در مجموع، با ارزیابی ماهیت پیچیده رابطه همکاری و عملکرد مالی، ایده پردازی های بهتر به سمت تاریکی بالقوه این استراتژی های بین شرکت می رود.

درواقع برای ایجاد یک مزیت رقابتی، استفاده موثر مدیریت از منابع و قابلیت های مربوطه می تواند به طور بالقوه منجر به تناسب محصول در بازار با دارایی هایی شود که به خوبی سازمان یافته و دارای ارزش، نادر، غیرقابل تکرار و غیرقابل جایگزینی باشند. بارنی (۲۰۱۸) نقش سهامداران را تشخیص می دهد که در این مطالعه حاضر مربوط به شرکت های رقیب

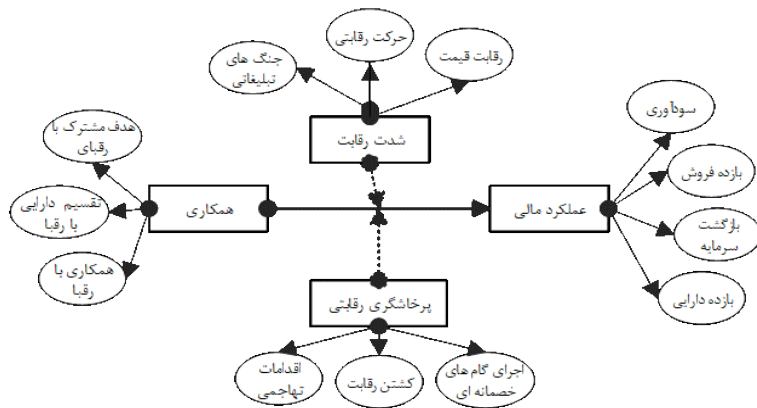
است. بدین معنی که همانطور که قبلاً اشاره شد، استفاده از و مالکان از منابع و توانایی های رقبا (همراه با شرکت خودشان) منجر به افزایش عملکرد در مقابل "استفاده از یک مدل کسب و کار فردگرایانه" می شود. یک دیدگاه مرتبط با توجه به استفاده از منابع / قابلیت ها برای افزایش عملکرد، رویکرد "خارج از درون" را در پیش می گیرد. (Eggers et al, 2020) لذا اهمیت این تحقیق در آن است که برای ایجاد یک مزیت رقابتی، استفاده موثر مدیریت از منابع و قابلیت های سازمان می تواند به طور بالقوه منجر به تناسب محصول در بازار با دارایی هایی شود که به خوبی سازمان یافته و دارای ارزش، نادر، غیرقابل تکرار و غیرقابل جایگزینی هستند.

در ارتباط با مطالعات نزدیک به موضوع تحقیق می تواند مطالعات: - آقابابایی و دیگران (۱۳۹۹) در مقاله ای با عنوان "بررسی تاثیر همکاری بر عملکرد شرکت با در نظر گرفتن نقش میانجی وضعیت محیطی" نتایج حاکی از این است که نوع همکاری بر عملکرد شرکت از طریق وضعیت محیطی نزدیک (رقابت، صنعت و ذی نفعان) تاثیر دارد. نوع همکاری (سرمایه گذاری مشترک و پیوند) بر عملکرد شرکت تاثیر مثبت و معنی داری دارد - پیری سرآسیایی، (۱۳۹۸)، "نقش استراتژی فضای رقابتی در تاثیر همکاری پایدار بر عملکرد مالی شرکتهای رقیب". نتایج نشان داد که نقش استراتژی در تاثیر همکاری پایدار بر عملکرد مالی شرکتهای رقیب تاثیر مثبت و معنی دار است و با شدت فضای رقابتی این اثرگذاری بیشتر می شود

- Crick and Crick, (2021) در مقاله ای با عنوان "جنبه تاریک همکاری: تاثیر بر نیروهای متناقض همکاری و رقابت در بین استراتژی های بازار محصول". این مطالعه حاضر ارزیابی می کند که آیا شدت رقابت و پرخاشگری رقابتی رابطه همکاری و عملکرد مالی را منفی می کند یا خیر. از طریق یک روش ترکیبی از تولید کنندگان ماشعیر نیوزلند، یک رابطه مثبت بین همکاری و عملکرد مالی حمایت از تحقیقات قبلی وجود دارد. با این حال، پرخاشگری رقابتی اثر تعدیل منفی و شدت رقابت تاثیر تعدیل مثبت ایجاد کرد. بینش های منحصر به فردی در مورد مسائل اساسی (طرف های تاریک بالقوه) در پس رابطه عملکرد همکاری و مالی پدیدار می شود. شدت رقابت فرصتی را برای مدیران مالک فراهم می کند تا رقبای قابل اعتمادی را که بازارهای مکمل محصول را هدف قرار می دهند، انتخاب کنند. با این حال، اگر تصمیم گیرندگان نتوانند به طور موثر خشونت رقابتی را از طریق استراتژی های بازار محصول مدیریت کنند، احتمالاً نتایج مضر خاصی مانند تنش ها و مزایای رقابتی رقیق را تجربه می کنند. (Raza-Ullah, (2020) "پرخاشگری رقابتی در رابطه همکاری و عملکرد مالی". نتایج این مطالعه نشان می دهد که همکاری رابطه مثبت با عملکرد مالی دارد و این نتیجه در بسیاری از مطالعات قبلی را پشتیبانی شده است. دومین نتیجه گیری این است که پرخاشگری رقابتی رابطه همکاری و عملکرد مالی را منفی می کند. این نتیجه گیری به نیاز تصمیم گیرندگان برای برقراری روابط مبتنی بر ارزش با شرکای مکمل و قابل اعتماد برای به حداقل رساندن عدم تعادل قدرت، حفظ کنترل و پرهیز از اقدامات تاریک (اقدامات در مسیر نامشخص) منجر می شود. Estrada and Dong, (۲۰۲۰) "شدت رقابت پیوند بین همکاری و عملکرد مالی". نتایج این تحقیق نشان می دهد که شدت رقابت پیوند بین همکاری و عملکرد مالی نقش تعدیلی مثبت و معنی داری دارد. در واقع برای مدیران و مالکان شرکت (سهامداران) مهم است که تعدادی رقبا در دسترس داشته باشند و دانش روش هایی را داشته باشند که امکان انتخاب همکاری بین رقبا را میسر کند. یعنی اینکه آنها با مناسب ترین شرکا در ارتباط باشند. اساس مدل مفهومی تحقیقی (شکل ۱) یک فرضیه اصلی و دو فرضیه تعدیلی در این تحقیق نشان داده شده است. مطالعه اول، این انتظار وجود داشت که همکاری مثبت با عملکرد مالی رابطه مثبت داشته باشد. دوم، پیش بینی می شد که شدت رقابت و رقابتی نقش تعدیلی در این رابطه بین همکاری و عملکرد مالی داشته باشند. رابطه پرخاشگری رقابت رابطه عملکرد و عملکرد مالی را به طور منفی تعدیل می کند. در مجموع، با ارزیابی ماهیت پیچیده رابطه عملکرد مالی و همکاری، مفاهیم بهبود یافته به شرکت در اتخاذ استراتژی های بین شرکتی کمک شایان می کند. همانطور که مشخص است با توجه به چارچوب نظری تحقیق می توان ارتباط میان متغیرهای تحقیق در قالب

مدل مفهومی زیر مشاهده نمود. با تجزیه و تحلیل و بررسی انواع مدل‌های ارائه شده در حوزه مبنایی نظری تحقیق Crick and (2021) بدلیل جامعیت و در برداشتن کلیه متغیرهای تحقیق و نزدیکی به اهداف اصلی تحقیق "تاثیر گذاری همکاری بر عملکرد مالی با نقش میانجی پرخاشگری رقابتی و شدت رقابت" از مقاله نامبردگان اقتباس گردید است

شکل ۱: مدل پیشنهادی تحقیق



فرضیه های تحقیق: فرضیه ۱: همکاری بر عملکرد مالی تاثیر معناداری دارد. فرضیه ۲- شدت رقابت نقش تعدیل کنندگی در تاثیرگذاری همکاری بر عملکرد مالی ایفا می کند. فرضیه ۳: پرخاشگری رقابتی نقش تعدیل کنندگی در تاثیرگذاری همکاری بر عملکرد مالی ایفا می کند.

روش تحقیق

با توجه به ویژگی موضوع روش تحقیق از حیث هدف کاربردی و از حیث نحوه گردآوری داده‌های توصیفی از نوع همبستگی و به دنبال یافتن روابط علی میان متغیرها از طریق مدل سازی معادلات ساختاری (SEM) بوده است. جامعه آماری شامل کارکنان شرکتهای دانش بنیان حوزه سلامت پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس با تعداد ۳۶۹ نفر، که محاسبه به روش فرمول کوکران حجم نمونه انتخابی بر اساس محاسبه فرمول کوکران ۱۸۹ نفر بوده است. در این تحقیق حدود ۵ درصد بیشتر از حجم نمونه (۱۹۵) پرسشنامه توزیع که بعد از غربالگری ۱۸۹ پرسشنامه قابل استفاده برای آزمون آماری انتخاب شد. برای جمع‌آوری اطلاعات موردنظر، از دو روش کتابخانه‌ای و میدانی استفاده شده است. روش کتابخانه‌ای: از کتاب ها، مقالات، پایان‌نامه‌ها و اینترنت جهت جمع آوری اطلاعات موردنیاز در بخش ادبیات

نظری پژوهش استفاده شد. روش میدانی: برای گردآوری اطلاعات میدانی از ابزار پرسشنامه که اقتباس شده از مطالعات (

جدول ۱: اطلاعات جمعیت شناختی			درصد فراوانی
جنسیت	مرد	۱۲۵	۶۶.۵
	زن	۶۳	۳۳.۵
سن	۱۸ تا ۳۰ سال	۷۵	۲۶.۶
	۳۱ تا ۴۰ سال	۳۱	۳۵.۷
	۴۱ تا ۵۰ سال	۱۴	۲۰.۳
	بیشتر از ۵۱ سال	۲	۱۷.۴
تحصیلان	دیپلم و کمتر	۲۴	۱۲.۸
	کاردانی	۴۳	۲۲.۹
	کارشناسی	۷۴	۳۹.۴
	کارشناسی ارشد	۳۶	۱۹.۱
	دکتری	۱۱	۵.۹
سوابق کاری	۱ تا ۵ سال	۴۰	۳۰.۲۱
	۶ تا ۱۰ سال	۷۷	۴۱
	۱۱ تا ۱۵ سال	۳۷	۱۹.۷
	۱۶ تا ۲۰ سال	۲۵	۱۳.۳
	بیشتر از ۲۰ سال	۹	۴.۸

Crick and Crick, (2021) استفاده شده است. پرسشنامه‌ای که در این تحقیق به کار گرفته شده است شامل دو بخش است: بخش سؤالات جمعیت شناختی و بخش سؤالات مربوط به متغیرهای همکاری، عملکرد مالی، پرخاشگری رقابتی، شدت رقابت بوده که شامل ۱۳ سوال هست. برای تعیین اعتبار اندازه‌گیری به چند طریق روایی اندازه‌گیری شده است:

۱- بررسی روایی محتوایی: پرسشنامه تهیه شده به نظر اساتید راهنما، مشاور و با نظر خبرگان حوزه مطالعه رسید و روایی پرسشنامه پس از انجام اصلاحات لازم به روش محتوایی تأیید گردید. همچنین در اغلب مقالات مرتبط، از این پرسشنامه یا پرسشنامه‌های مشابه بهره گرفته می‌شود.

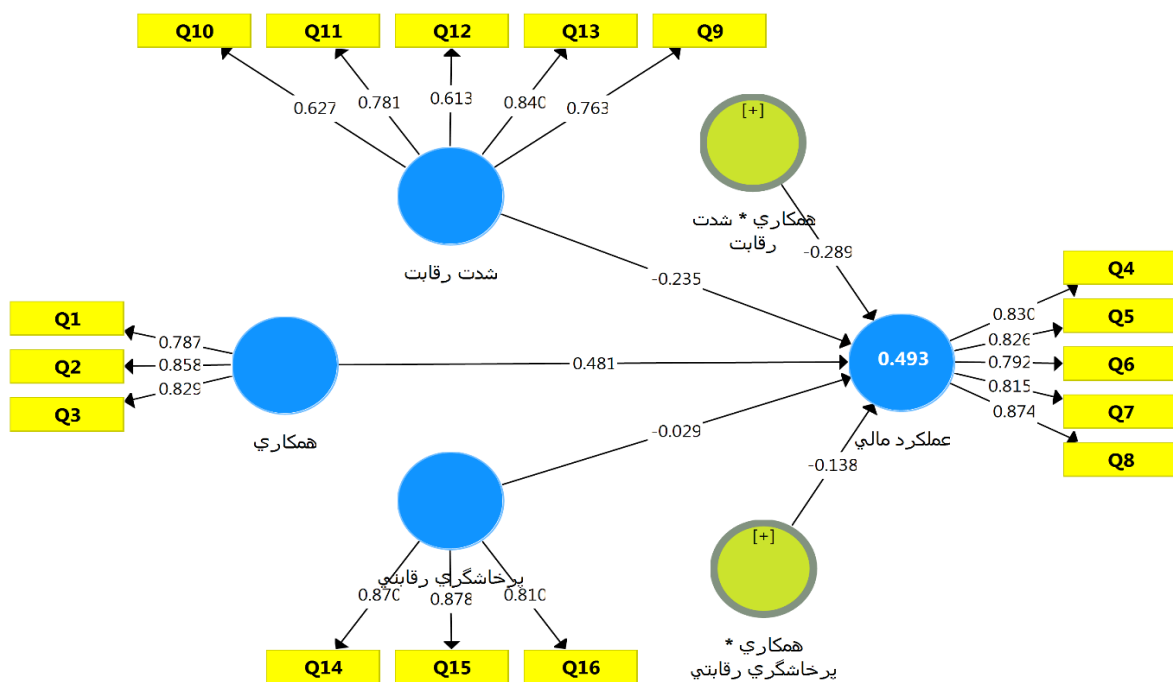
۲- روایی سازه: در نرم‌افزار PLS به دو شکل محاسبه می‌گردد: روایی همگرا و روایی واگرا یا افتراقی که از دو شاخص معیار فورنل و لارکر و آزمون بارهای عرضی استفاده شده است. به منظور بررسی پایایی ضریب آلفای کرنباخ، با استفاده از نرم‌افزار SPSS24 محاسبه شد. بنابراین، پس از توزیع ۳۰ پرسشنامه به عنوان آزمون اولیه، مقدار آلفا با استفاده از نرم‌افزار SPSS به دست آمد. مقادیر آلفای محاسبه شده برای هر متغیر و آلفای کل در جدول ۳-۴ آورده شده است. اگر آلفای کرنباخ از ۰,۷ بالاتر باشد، پرسشنامه از قابلیت اطمینان برخوردار است که طبق نتایج در جدول زیر، پرسشنامه پایایی قابل قبولی دارد

یافته‌های تحقیق

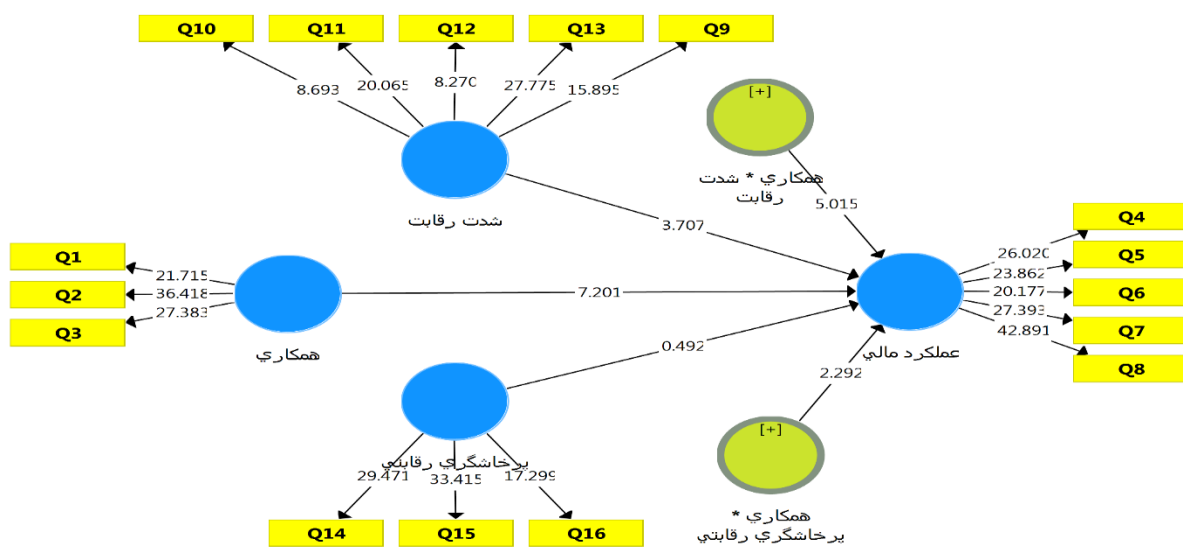
جدول ۱: آمار جمعیت شناختی

بررسی نرمالیتی داده‌های متغیرها: پیش از آنکه آزمونی انجام شود یا اقدام تعمیمی روی داده‌ها اعمال شود، باید نوع توزیع داده‌های متغیرهای مورد مطالعه مشخص گردد تا بر اساس نوع توزیع داده‌های آن روش آماری مناسب و علمی بکار گرفته شود. جهت بررسی نوع توزیع داده‌ها از آزمون کلموگروف اسمیرنوف استفاده شده است. همانطور که در جدول (پیوست) آمده است، سطح معنی داری آزمون کلموگروف اسمیرنوف برای همه متغیرها کمتر از سطح خطای ۰,۰۵ بدست آمده است. لذا میتوان اینگونه استنباط نمود که توزیع داده‌های همه متغیرها غیر نرمال بوده و باید از روشهای متناسب با نوع توزیع داده‌ها استفاده کرد. بررسی مدل‌های اندازه‌گیری: مدل اندازه‌گیری مدلی است که رابطه بین متغیرهای مکنون و سؤالات (گویه‌ها) را مورد بررسی قرار می‌دهد، به همین دلیل نام دیگر آن مدل بیرونی است. اینک به بررسی آزمون‌های مربوط برای مدل اندازه‌گیری می‌پردازیم. نمودار (۱) مدل در حالت استاندارد شده بارهای عاملی و ضرایب مسیر را نشان می‌دهد. و نمودار (۲) مدل نهایی تحقیق در حالت ضرایب معناداری تی را نشان می‌دهد.

شکل ۱: مدل نهایی با ضرایب استاندارد شده بار عاملی و ضرایب مسیر (ارزیابی مدل‌های اندازه‌گیری)



شکل ۲ مدل نهایی با ضرایب t-Values (ارزیابی مدل های اندازه گیری)



آزمون فرضیه های پژوهش: پس از بررسی مدل های اندازه گیری و ساختاری و کلی باید به تفسیر فرضیات پرداخته شود.

جدول ۲: جدول نهایی نتایج آزمون فرضیات تحقیق

مسیر: متغیر مستقل ← متغیر وابسته	β	T_value	سطح معناداری	نتیجه
همکاری ← عملکرد مالی	۰,۴۸۱	۷,۲۰۱	۰,۰۰	تائید
شدت رقابت ← عملکرد مالی	-۰,۲۳۵	۳,۷۰۷	۰,۰۰	تائید
پرخاشگری رقابتی ← عملکرد مالی	-۰,۰۲۹	۰,۴۹۲	۰,۶۲۳	تائید
شدت رقابت × همکاری ← عملکرد مالی	-۰,۲۸۹	۵,۰۱۵	۰,۰۰	تائید
پرخاشگری رقابتی × همکاری ← عملکرد مالی	-۰,۱۳۸	۲,۲۹۲	۰,۰۲۲	تائید

نتایج حاصل از فرضیه اول مبنی بر "تاثیر همکاری بر عملکرد مالی" بر اساس جدول (۱) با توجه به اینکه مقدار آماره تی و ضریب مسیر مربوطه به ترتیب برابر ۷,۲۰۱ و ۰,۴۸۱ برآورد شده است. لذا با توجه به اینکه مقدار عدد معناداری بیشتر از ۱/۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از ۰,۰۵ بدست آمده؛ می توان نتیجه گرفت که این ضریب مسیر در سطح خطای ۰/۰۵ معنادار است. بنابراین با توجه به داده های گرد آوری شده میتوان فرضیه اول تحقیق با احتمال ۹۵ درصد تایید می شود.

نتایج حاصل از فرضیه دوم مبنی بر شدت رقابت نقش تعدیل کنندگی در تاثیرگذاری همکاری بر عملکرد مالی ایفا می کند. بر اساس جدول (۱) مقدار آماره تی و ضریب مسیر استاندارد شده بین جمله تعاملی (شدت رقابت × همکاری) و متغیر وابسته عملکرد مالی بترتیب برابر با ۵,۰۱۵ و -۰,۲۸۹ محاسبه شده است. با توجه به اینکه مقدار آماره تی محاسبه شده بیشتر از حد مرزی ۱,۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۰) کمتر از سطح خطای ۰,۰۵ بدست آمده، اینگونه استنباط می گردد که فرضیه دوم تحقیق تایید می شود. عبارتی دیگر نقش تعدیلگری شدت رقابت در ارتباط بین همکاری و عملکرد مالی تایید می شود. بنابراین فرضیه دوم تحقیق تایید می شود. نتایج حاصل از فرضیه سوم مبنی بر پرخاشگری رقابتی نقش تعدیل کنندگی در تاثیرگذاری همکاری بر عملکرد مالی ایفا می کند. بر اساس جدول (۱) با توجه به اینکه مقدار آماره تی و ضریب مسیر استاندارد شده بین جمله تعاملی (پرخاشگری رقابتی × همکاری) و متغیر وابسته عملکرد مالی بترتیب برابر با ۲,۲۹۲ و -۰,۱۳۸ محاسبه شده است. با توجه به اینکه مقدار آماره تی محاسبه شده بیشتر از حد مرزی ۱,۹۶ و سطح معناداری (۰,۰۲۲) کمتر از سطح خطای ۰,۰۵ بدست آمده، اینگونه استنباط می گردد که فرضیه سوم تحقیق تایید می شود. عبارتی دیگر نقش تعدیلگری پرخاشگری رقابتی در ارتباط بین همکاری و عملکرد مالی تایید می شود. بنابراین فرضیه سوم تحقیق تایید می شود.

بحث و نتیجه گیری

این تحقیق با عنوان بررسی تاثیر گذاری همکاری بر عملکرد مالی با نقش میانجی پرخاشگری رقابتی و شدت رقابت است. جامعه آماری شامل کارکنان شرکتهای دانش بنیان حوزه سلامت پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس با تعداد ۳۶۹ نفر، که محاسبه به روش فرمول کوکران حجم نمونه انتخابی بر اساس محاسبه فرمول کوکران ۱۸۹ نفر بوده است. در این تحقیق حدود ۵ درصد بیشتر از حجم نمونه (۱۹۵) پرسشنامه توزیع که بعد از غربالگری ۱۸۹ پرسشنامه قابل استفاده برای آزمون آماری انتخاب شد. نتایج آمار توصیفی بدین صورت بوده که: ۱- توزیع فراوانی جنسیت: بیشترین فراوانی مربوط به درده سنی ۱۸ تا ۳۰ می باشد که ۳۹,۹ درصد از وزن کل را به خود اختصاص داده است ۲- توزیع فراوانی تحصیلات: بیشترین فراوانی مربوط به تحصیلات لیسانس بوده که ۳۹,۴ درصد از وزن کل را تشکیل داده است. کمترین فراوانی نیز مربوط به تحصیلات دکتری می باشد که ۵,۹ درصد از حجم کل را به خود اختصاص داده است. ۳- توزیع فراوانی سن پاسخ دهندگان: بیشترین فراوانی مربوط به درده سنی ۱۸ تا ۳۰ می باشد که ۳۹,۹ درصد از وزن کل را به خود اختصاص داده است ۴- وضعیت سابقه کاری افراد: بیشترین فراوانی مربوط به درده ۶ تا ۱۰ سال بوده که ۴۱ درصد از وزن کل را شامل می شود. کمترین فراوانی نیز مربوط به درده بیشتر از ۲۰ سال بوده که ۴,۸ درصد از وزن کل را به خود اختصاص داده است. ۴- وضعیت سطوح پاسخ دهندگان: ۳۸,۳ درصد از افراد جز مدیران و سرپرستان بوده و ۶۱,۷ درصد دیگر جزء کارشناسان بوده است. با توجه به یافته های تحقیق (جدول ۲) پیشنهاد می شود که شرکتهای دانش بنیان حوزه سلامت دانشگاه تربیت مدرس: - با رقبای خود همکاری گسترده ای داشته باشند. - باید دارایی ها (به عنوان مثال، تجهیزات) را با رقبای خود تقسیم شود - باید برای رسیدن به یک هدف مشترک با رقبای خود همکاری کنند - شرکت باید راهبردهای مشارکتی که نیاز به اجرای مؤثر دارند اتخاذ کند. در غیر این صورت، اتخاذ هر استراتژی دیگر بسته به ماهیت روابط در بخش های خاص، می تواند پیامدهای منفی متعددی مانند تنش هایی مانند درگیری، عدم تعادل قدرت و کاهش مزیت های رقابتی داشته باشد. - در شرکت باید استخدام، آموزش و مشوق های مالک-مدیران برای کارکنان باید فرهنگ همکاری را گسترش دهد- این مطالعه مفاهیم کاربردی زیر را ارائه می دهد. اولاً، مالک-مدیران شرکتهایی که منابع کمتری دارند، باید تعهد داشته باشند که منابع و قابلیت ها را با رقبای مکمل و قابل اعتماد به اشتراک بگذارند، زیرا چنین فعالیتهایی در صورت مدیریت مؤثر می توانند سطوح بالاتری از عملکرد مالی را به همراه داشته باشند.

البته این تحقیق پیشنهادهایی برای مطالعات آتی همچون:- محیط مورد مطالعه پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس که جامعه آماری شامل کارکنان شرکتهای دانش بنیان حوزه سلامت پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس است. اگرچه نظرات این کارکنان در زمینه همکاری و رقابت درجات بالایی از را نشان می دهد، تحقیقات آینده باید کارکنان شرکتهای دانش بنیان حوزه سلامت در چند پارک علم و فناوری دانشگاه تربیت مدرس را بررسی کند تا میزان تفاوت نتایج را بتواند ارزیابی کند. - در تحقیقات آتی، در صورت امکان، محققان باید از حجم نمونه بزرگتری برای به دست آوردن نتایج قابل تعمیم استفاده کنند. - علیرغم کمک این مطالعه فعلی به مجموعه دانش موجود، محدودیت های خاصی وجود دارد که راه هایی را برای تحقیقات آینده ارائه می کند. اول، حجم نمونه مورد استفاده در تجزیه و تحلیل نسبتاً کوچک بود ($n=189$). اگرچه داده های آماری تمام مراحل استحکام را پشت سر گذاشته بهتر است که مطالعه آتی با تعداد نمونه بیشتری به دست آید. - تحقیقات آینده باید از ترکیبی از معیارهای نظرسنجی و بایگانی استفاده کند، مانند گرفتن عملکرد مالی با استفاده از منابع عینی تا نتایج معتبر تر حاصل شود.

منابع

- [۸] آقابابایی، اکرم ، حمید رضا جعفری ، و جمشید پیک فلک . ۱۳۹۹ " بررسی تاثیر رویکرد کارآفرینی بر عملکرد شرکت با در نظر گرفتن نقش میانجی نوآوری بنیادی." مطالعات مدیریت و حسابداری ۳ (۱): ۱۹-۲۵
- [۹] پیری ساراسیایی ، احمد.۱۳۹۸." قش تحقیق و توسعه در تاثیر رویکرد کارآفرینی پایدار بر عملکرد مالی شرکتهای کوچک ومتوسط " فصلنامه مدیریت بازاریابی ۲۳ (۸): ۶۱-۲۳
- [1] Crick, J. M., and D. Crick.2021."The dark-side of coopetition: Influences on the paradoxical forces of cooperativeness and competitiveness across product-market strategies.' Journal of Business Research, 122 (17):226-240
- [2] Felzensztein, C., Deans, K. R., and Dana, L.-P. 2019." Small firms in regional clusters: Local networks and internationalization in the Southern Hemisphere." Journal of Small Business Management, 57(2): 496-516
- [3] Golgeci, I., Gligor, D. M., Tatoglu, E., and Arda, O. A. 2019. "A relational view of environmental performance: What role do environmental collaboration and crossfunctional alignment play? Journal of Business Research, 96(1): 35-46 .
- [4] Shu, C., Jin, J. L., and Zhou, K. Z. 2017. "A contingent view of partner coopetition in international joint ventures." Journal of International Marketing, 25(3): 42-6.
- [5] Fredrich, V., Bouncken, R. B., and Kraus, S. 2019. "The race is on: Configurations of absorptive capacity, interdependence and slack resources for interorganizational learning in coopetition alliances." Journal of Business Research, 101(1),: 862-8۶۸.
- [6] Raza-Ullah, T. 202۰. "تاثیر سرمایه های انسانی بر عملکرد شرکت های کوچک و متوسط: نقش میانجی نوآوری بنیادی" Long Range Planning, 53(1): 101863.
- [7] Estrada, I., and Dong, J. Q. 2020. "Learning from experience? Technological investments and the impact of coopetition experience on firm profitability." Long Range Planning, ۵۳(۱): ۶۵۳-۶۶۶

پیوست ۱: نرمالیتی داده ها

نتیجه آزمون	آزمون k-s		متغیرها
	سطح معنی داری	مقدار آماره	
غیر نرمال	۰,۰۰	۰,۱۲۴	همکاری
غیر نرمال	۰,۰۰	۰,۰۹۹	شدت رقابت
غیر نرمال	۰,۰۰	۰,۱۸۲	پرخاشگری رقابتی
غیر نرمال	۰,۰۰	۰,۱۷۲	عملکرد مالی

پیوست ۲: ضرایب همبستگی بین متغیرهای مورد مطالعه تحقیق

متغیرهای تحقیق		همکاری	شدت رقابت	پرخاشگری رقابتی	عملکرد مالی
همکاری	مقدار همبستگی	۱.۰۰۰			
	سطح معناداری	.			
شدت رقابت	مقدار همبستگی	-.۱۸۰	۱.۰۰۰		
	سطح معناداری	.۰۱۴	.		
پرخاشگری رقابتی	مقدار همبستگی	-.۱۶۸	.۷۳۰	۱.۰۰۰	
	سطح معناداری	.۰۲۱	.۰۰۰	.	
عملکرد مالی	مقدار همبستگی	.۵۹۳	-.۳۲۰	-.۳۰۲	۱.۰۰۰
	سطح معناداری	.۰۰۰	.۰۰۰	.۰۰۰	.

پیوست ۳: شاخصه‌ای ضریب آلفای کرنباخ و ضریب پایایی ترکیبی

متغیرها	گویه ها	مقدار بار عاملی	مقدار آماره تی	سطح معناداری	ضریب آلفای کرنباخ	Rho_A	ضریب پایایی ترکیبی	AVE	مقادیر اشتراکی
همکاری	Q1	۰,۷۸۷	۲۱,۷۱	۰,۰۰	۰,۷۶۵	۰,۷۶۸	۰,۸۶۵	۰,۶۸۱	۰,۳۵۷
	Q2	۰,۸۵۸	۳۶,۴۱	۰,۰۰					
	Q3	۰,۸۲۹	۲۷,۳۸	۰,۰۰					
عملکرد مالی	Q4	۰,۸۳۰	۲۶,۰۲	۰,۰۰	۰,۸۸۵	۰,۸۸۶	۰,۹۱۶	۰,۶۸۵	۰,۵۲۱
	Q5	۰,۸۲۶	۲۳,۸۶	۰,۰۰					
	Q6	۰,۷۹۲	۲۰,۱۷	۰,۰۰					
	Q7	۰,۸۱۵	۲۷,۳۹	۰,۰۰					
	Q8	۰,۸۷۴	۴۲,۸۹	۰,۰۰					
شدت رقابت	Q9	۰,۷۶۳	۱۵,۸۹	۰,۰۰	۰,۷۷۵	۰,۷۸۳	۰,۸۴۹	۰,۵۳۳	۰,۳۰۳
	Q10	۰,۶۲۷	۸,۶۹	۰,۰۰					
	Q11	۰,۷۸۱	۲۰,۰۶	۰,۰۰					
	Q12	۰,۶۱۳	۸,۲۷	۰,۰۰					
	Q13	۰,۸۴۰	۲۷,۷۷	۰,۰۰					
پرخاشگری رقابتی	Q14	۰,۸۷۰	۲۹,۴۷	۰,۰۰	۰,۸۱۵	۰,۸۳۸	۰,۸۸۹	۰,۷۲۸	۰,۴۳۵
	Q15	۰,۸۷۸	۳۳,۴۱	۰,۰۰					
	Q16	۰,۸۱۰	۱۷,۲۹	۰,۰۰					