

مدل سازوکار اثرگذاری قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت

تاریخ دریافت: ۱۳۹۳/۱۰/۲۰

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۳/۱۱/۲۶

مریم نکوئی زاده*

سید محمود حسینی**

منیژه قره‌چه***

عباسعلی حاجی کریمی****

چکیده

تحقیق در حوزه قابلیت‌های پویا به‌عنوان یک حوزه تحقیقی در مرحله اولیه قرار دارد و سؤالات تحقیقی زیادی در این حوزه مطرح است. یک گام ضروری برای تبدیل چارچوب قابلیت‌های پویا به یک نظریه، مشخص کردن مجموعه‌ای از قوانین حاکم بر روابط بین متغیرهای سازنده است. یکی از مهم‌ترین ارتباطات در این حوزه، ارتباط بین قابلیت‌های پویا و عملکرد است. از طرفی سازوکارهایی که توسط آن قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت اثر می‌گذارد به خوبی درک نشده است. در این مقاله با استفاده از داده‌های حاصل از شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران قابلیت‌های پویا را به‌صورت یک سازه سلسله‌مراتبی با سه قابلیت درک، استفاده از فرصت‌ها و شکل‌دهی مجدد منابع طراحی کردیم. آنگاه مدل‌سازی مسیری ساختاری برای بررسی روابط بین قابلیت‌های پویا و عملکرد شرکت مورد استفاده قرار گرفت. یافته‌های تحقیق نشان داد که قابلیت‌های پویا به‌طور غیرمستقیم و از طریق قابلیت‌های عملیاتی بر عملکرد شرکت اثرگذار است. به‌علاوه رابطه مستقیم قابلیت‌های پویا و عملکرد معنادار نمی‌باشد.

واژگان کلیدی

قابلیت‌های پویا، قابلیت درک، قابلیت استفاده از فرصت‌ها، قابلیت شکل‌دهی مجدد، قابلیت‌های عملیاتی، عملکرد

mmnekoee@yahoo.com

hosseini@sbu.ac.ir

m_gharache@sbu.ac.ir

a.a.hajikarimi@gmail.com

* دانشجوی دکتری مدیریت بازرگانی دانشگاه شهید بهشتی، نویسنده مسئول

** استادیار دانشکده مدیریت دانشگاه شهید بهشتی

*** استادیار دانشکده مدیریت دانشگاه شهید بهشتی

**** دانشیار بازنشسته دانشکده مدیریت دانشگاه شهید بهشتی

مقدمه

یکی از سؤالات اساسی در رشته مدیریت راهبردی این است که شرکت‌ها چگونه مزیت رقابتی به دست آورده و آن را حفظ می‌کنند. نظریه‌های زیادی در طول سه دهه گذشته در مورد منابع مزیت رقابتی گسترش یافته‌اند. برخی محققان بر اساس الزامات عملی و یافته‌های رویکرد مبتنی بر منابع، اقتصاد تکاملی و نظریه رفتاری، رویکرد مبتنی بر منابع را به بافت محیط پویا گسترش داده و پیشنهاد کردند که مؤسسات به منظور پاسخگویی به تغییرات محیطی باید به‌طور مستمر منابع و قابلیت‌ها خود را اصلاح کرده و شکل‌دهی مجدد نمایند (Li & Liu, 2012). نتیجه این تلاش‌ها، ظهور و بسط مفهوم قابلیت‌های پویا به‌عنوان یک نحله فکری توسعه‌یافته از ادبیات رویکرد مبتنی بر منابع بوده است (Schreyögg & Kliesch-Eberl, 2007). از جمله عوامل اصلی که بررسی، انتقاد و ترکیب جریان‌های تحقیقی در مورد قابلیت‌های پویا را بر می‌انگیزاند؛ رشد سریع ادبیات قابلیت‌های پویا همچنین تنوع آن می‌باشد که منجر به مجموعه تحقیقات غنی اما پیچیده و تا حدی غیر مرتبط در جهاتی مجزا و پراکنده گردیده است (Barreto, 2011). یکی از این شکاف‌های تحقیقی مربوط به پیامدها یا برون‌دادهای قابلیت‌های پویاست.

باره تو معتقد است که این عامل (پیامدهای قابلیت پویا) یکی از شش عنصری (ماهیت، نقش ویژه، بافت مرتبط، سازوکارهای خلق و توسعه، فرضیات ناهمگونی و پیامدهای قابلیت‌های پویا) است که جنبه‌های اساسی تئوریک رویکرد قابلیت‌های پویا را می‌سازد. به اعتقاد وی هر تحقیقی در ارتباط با قابلیت‌های پویا می‌تواند با هدف پاسخگویی به یک یا تعدادی از این شش عنصر صورت گیرد (Barreto, 2011). در این مقاله بررسی پیامد قابلیت‌های پویا به‌عنوان هدف اصلی انتخاب شده است.

گفته می‌شود مفهوم قابلیت‌های پویا برای کسب مزیت رقابتی پایدار (تیس پیسانو و شون^۱، ۱۹۹۷، تیس، ۲۰۰۷، لوپز، ۲۰۰۵، بوتو^۲، ۲۰۰۵، کیلایکو و سندستورم^۳، ۲۰۰۷) ایجاد سود (ماکادوک^۴، ۲۰۰۱، بلیلر و کاف^۵، ۲۰۰۳) و عملکرد (مجومدار^۶، ۱۹۹۹، زات، ۲۰۰۳، جانتونن، پومالینن، سارنکتو و کیلایکو^۷، ۲۰۰۵، آرتورس و بوزنیتز^۸، ۲۰۰۶، مارچ و استاک^۹، ۲۰۰۶، ویو^{۱۰}، ۲۰۰۶، ۲۰۰۷، گرابلر^{۱۱}، ۲۰۰۷، ویوو و نگ^{۱۲}،

۲۰۰۷، هانگ، چانگ و لین^{۱۳}، ۲۰۰۷، پابلو، ریای، دوالد و کسبیر^{۱۴}، ۲۰۰۷) طراحی شده است (Zaidi & Othman, 2012). به‌طور کلی همانند رویکرد مبتنی بر منابع، اغلب متون موجود در مورد قابلیت‌های پویا محتوا محور بوده و با اثرات آن به‌ویژه عملکرد شرکت سروکار دارند (Lawer, 2010). شواهد زیادی وجود دارد که قابلیت‌های پویای شرکت اثر قابل توجهی بر عملکرد آن دارد (Protogerou, Caloghirou & Lioukas, 2008). لذا در این تحقیق نیز متغیر عملکرد شرکت به‌عنوان پیامد قابلیت‌های پویا مورد توجه قرار گرفته است. در این حوزه دو رویکرد اساسی وجود دارد. اولین رویکرد یک رابطه مستقیم بین قابلیت‌های پویای شرکت و عملکرد یا مزیت رقابتی آن در نظر می‌گیرد. دومین رویکرد بیان می‌کند که قابلیت‌های پویا ضرورتاً منجر به عملکرد برتر یا مزیت رقابتی نمی‌شود و اثرات عملکردی ممکن است به ویژگی‌های آرایش جدید منابع یا چگونگی استفاده مدیران از قابلیت‌های پویا (سریع‌تر یا دقیق‌تر و موشکافانه‌تر) بستگی داشته باشد (Barreto, 2011). ازاین‌رو مسئله اصلی مقاله حاضر این است که سازوکار اثرگذاری قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت به چه صورت است؟ مستقیم یا غیرمستقیم؟ لذا سعی می‌شود از طریق ارائه مدلی که به‌طور همزمان دربرگیرنده اثرهای مستقیم و هم اثرات غیرمستقیم قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت است؛ به این مسئله پاسخ داده شود. در واقع تحقیق حاضر برای تبیین و درک بهتر اثرات قابلیت‌های پویا، به‌طور همزمان هم اثر مستقیم و هم اثر غیرمستقیم قابلیت‌های پویا بر عملکرد- از طریق متغیر میانجی قابلیت‌های عملیاتی- را بررسی خواهد کرد.

۱. مبانی نظری و توسعه فرضیه‌ها

۱-۱. تعاریف متغیرهای تحقیق

قبل از اینکه به بحث رویکردهای مطرح در سازوکار اثرگذاری قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت بپردازیم، لازم است تعریف این تحقیق از قابلیت‌های پویا، قابلیت‌های عملیاتی و عملکرد بیان شود. مقیاس سنجش هر یک از این متغیرها نیز در قسمت روش تحقیق بیان خواهد شد.

قابلیت‌های پویا: برخلاف رویکرد مبتنی بر منابع که از منابع و قابلیت‌ها در یک بافت ایستا صحبت می‌کند، چارچوب قابلیت‌های پویا عناصر پویایی مثل یادگیری را معرفی می‌کند. (Cavusgil, Seggie, & Talay, 2007). آن‌ها واژه پویا را استفاده کردند تا ظرفیت بازسازی قابلیت‌ها برای سازگاری با محیط متغیر را منعکس سازند (Pavlou & El Sawy, 2011). در این دیدگاه بیشتر از تحلیل وضعیت فعلی شرکت، به بررسی سؤالاتی از قبیل چراها و در کجا پرداخته می‌شود (Priem & Butler, 2001). قابلیت‌های پویا زیرمجموعه منابعی است که به شرکت اجازه می‌دهد فرایندها و محصولات جدیدی را ایجاد نماید. این دیدگاه الگوهایی از فعالیت‌های عمومی را نمایش می‌دهد که سازمان به‌واسطه آن‌ها می‌تواند منابع خود را دائماً تولید کرده و مورد ارزیابی قرار دهد و اثربخشی خود را در رویارویی با مقتضیات بازار افزایش داده و بهبود بخشد (Teece, Pisano & Shuen, 1997; Zollo & Winter, 2002).

دیدن قابلیت پویایی که یک سازمان دارد مشکل است مگر آنکه مورد استفاده قرار گیرند. فرایندها سازوکارهایی هستند که باعث می‌شوند این امر اتفاق بیفتد. آیزنهارت و مارتین (۲۰۰۰) قابلیت‌های پویا را به‌عنوان فرایندهای مشخص و قابل شناسایی بیان می‌کنند (Barreto, 2011). آن‌ها مثال‌هایی از قابلیت‌های پویا به‌مثابه فرایندها را ارائه دادند؛ برای مثال روتین‌های توسعه محصول، قابلیت‌های اتحاد و اکتساب، روتین‌های تخصیص منابع و روتین‌های انتقال و انعکاس دانش (Helfat & Peteraf, 2009). چندین مطالعات تجربی نیز وجود دارد؛ برای مثال هلفت (۱۹۹۷) با بررسی صنعت نفت آمریکا بیان می‌کند که تحقیق و توسعه در این صنعت یک قابلیت پویا به حساب می‌آید. او نشان داد که فعالیت‌های تحقیق و توسعه برای پاسخ به تغییرات در قیمت‌های بازار، بهبود یافته بود. کاریم و میشل^{۱۵} (۲۰۰۰) راه‌برد تصاحب را به‌عنوان یک قابلیت پویا مورد بررسی قرار دادند. آن‌ها توضیح دادند که تصاحب (خریدن یک سازمان دیگر) به سازمان‌ها امکان شکل‌بندی مجدد ترکیب منابعشان را می‌دهد و اینکه آن‌ها ابزارهایی هستند که سازمان‌ها به‌واسطه آن‌ها منابع اساسی خویش را در طول زمان اصلاح می‌کنند، به آن‌ها امکان غلبه بر شکست و استفاده از فرصت‌های محیطشان را می‌دهند (Ambrosini & Bowman, 2009).

با پیروی از آیزنهارت و مارتین (۲۰۰۰)، وینتر (۲۰۰۳) و تیس (۲۰۰۷) ما قابلیت‌های پویا را به‌عنوان آن قابلیت‌هایی تعریف می‌کنیم که به شرکت کمک می‌کند تا قابلیت‌های عملیاتی خود را ایجاد، گسترش یا اصلاح نماید تا با تغییر بازار منطبق شده یا حتی آن را خلق نماید. این قابلیت‌های تشکیل‌دهنده قابلیت‌های پویا شامل قابلیت‌های درک، استفاده از فرصت‌ها و شکل‌دهی مجدد منابع می‌باشد که به‌طور مستقیم نیز می‌تواند بر عملکرد شرکت اثرگذار باشد (جدول ۱). ما تصدیق می‌کنیم که یک عبارت منحصربه‌فرد نمی‌تواند در برگیرنده نکات مهم درباره قابلیت‌های پویا باشد. بااین‌حال این تعریف بسیاری از خصوصیات اساسی قابلیت‌های پویا را در بر می‌گیرد.

جدول ۱. انواع قابلیت‌های پویا و ماهیت آن‌ها

ماهیت قابلیت	نوع قابلیت‌های پویا
توانایی سازمان برای اسکن، فیلتر، مانیتور، ارزیابی، خلق، یادگیری، تفسیر، درک و سنجیدن فرصت‌ها و تهدیدات	درک فرصت‌ها و تهدیدات
توانایی سازمانی برای پرداختن به فرصت‌های بالقوه از طریق محصولات جدید، فرایندها یا خدمات جدید	استفاده از فرصت‌ها
توانایی سازمانی برای ترکیب مجدد و شکل‌دهی مجدد دارایی‌ها و ساختارهای سازمانی هنگام تغییرات محیطی	شکل‌دهی مجدد پایگاه منابع ^{۱۶}

منبع: محقق، برگرفته از (Teece, 2007)

قابلیت‌های عملیاتی: برخی تحقیقات اخیر در راه‌برد بیان می‌کند که اساس تکامل شرکت در تعاملات بین قابلیت‌های پویا و عملیاتی قرار دارد. قابلیت‌های عملیاتی شرکت را قادر می‌سازد تا فعالیت‌های عملیاتی اصلی خود مثل ساخت و فروش محصولات یا ارائه خدمات را انجام دهد (Newey & Zahra, 2009). قابلیت‌های عملیاتی می‌تواند این اطمینان را در سازمان ایجاد کند که عملیات کسب‌وکار در قالب یک مسیر مورد انتظار جریان می‌یابد (طباطبائیان و همکاران، ۱۳۹۱) فرایند توسعه محصول یک نمونه از قابلیت‌های عملیاتی است که ابزار فعلی شرکت را برای تولید درآمد و سود به خدمت می‌گیرد.

عملکرد: برای سنجش عملکرد شرکت آن را به صورت یک سازه انعکاسی سطح دوم متشکل از دو معیار عملکرد مالی و عملکرد بازار محور مفهوم سازی کرده ایم:

عملکرد مالی: عملکرد مالی درجه یا میزانی است که شرکت به هدف های مالی سهامداران در راستای افزایش ثروت آنان نائل می آید (خداداد حسینی و دیگران، ۱۳۸۵).

برای اینکه ارزیابی بهتری نسبت به عملکرد شرکت ها داشته باشیم علاوه بر معیارهای مالی از معیار بازار نیز تحت عنوان عملکرد بازار محور استفاده می شود.

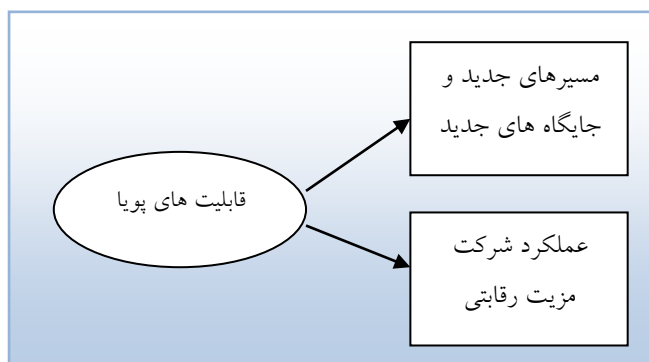
عملکرد بازار محور: عملکرد بازار به عنوان اثربخشی فعالیت های بازاریابی سازمان تعریف شده است (نورالهی و همکاران، ۱۳۹۲).

از آنجاکه در این تحقیق قصد داریم که عملکرد بازار را به کمک اطلاعات واقعی موجود در صورت های مالی شرکت مورد سنجش قرار دهیم؛ لذا از نسبت های مالی که نمایانگر عملکرد بازار می باشند به عنوان شاخص های عملکرد بازار استفاده خواهیم کرد.

حال در ادامه به بررسی رویکردها در قالب دو بخش (اثر مستقیم و اثر غیرمستقیم) می پردازیم.

۲-۱. رویکردهای مطرح در خصوص سازوکار اثرگذاری قابلیت های پویا بر عملکرد

الف- اثر مستقیم قابلیت های پویا بر عملکرد شرکت ها: پیشنهاد های اولیه در این حوزه به طور صریح فرض می کند که رابطه مستقیم بین قابلیت های شرکت و عملکرد آن وجود دارد. تیس، پیسانو و شون (۱۹۹۷) بیان می کنند که این چارچوب تمایل دارد مزیت رقابتی، ایجاد ثروت شخصی و موفقیت و شکست در سطح شرکت را توضیح دهد. در واقع آن ها معتقدند قابلیت های پویا در هسته موفقیت (و شکست) شرکت قرار دارد (Barreto, 2011). آن ها همچنین بیان می کنند که قابلیت های پویا در فرایند شرکت قرار دارند که می توانند جایگاه های فعلی را تغییر دهند، منجر به یک اثر بر روی عملکرد شرکت و مزیت رقابتی و جایگاه ها و مسیرهای جدید شوند (شکل ۱) (Helfat & Peteraf, 2009).



شکل ۱. دیدگاه تیس و همکاران (۱۹۹۷) در مورد اثر قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت

منبع: (Helfat & Peteraf, 2009)

در مسیری مشابه ماکادوک (۲۰۰۱) نیز رویکرد قابلیت پویا را به‌عنوان یک سازوکار علی (سازگار با رویکرد مبتنی بر منبع) مفهوم‌سازی کرد که به‌وسیله آن شرکت‌ها بهره‌های اقتصادی یا سودهای اقتصادی خلق می‌کردند. زولو و وینتر (۲۰۰۲) نیز یک رابطه مستقیم بین قابلیت‌های پویا و بقا را فرض می‌کنند و تاکید دارند که در شرایط محیطی متغیر هم برتری و هم پایداری برای سازمانی که هیچ توانمندی پویایی ندارد، گذرا خواهد بود (Barreto, 2011).

همان‌طور که از تحقیقات فوق بر می‌آید این دسته از محققان بر این اعتقادند که قابلیت‌های پویا می‌تواند به‌طور مستقیم و بدون حضور هیچ متغیر میانجی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت داشته باشد. برای درک بهتر این اثرگذاری، رابطه هر یک از قابلیت‌های سه‌گانه با عملکرد شرکت در ادامه آورده شده است.

قابلیت درک و عملکرد شرکت: این جنبه از قابلیت‌های پویا نشان می‌دهد که احتمال کسب موفقیت مالی، به رویدادها و پاسخ‌دهی به آن‌ها بستگی دارد (Teece, 2009). تیس بیان می‌کند در واقع یکی از استوارترین یافته‌های تحقیقات تجربی این است که احتمال موفقیت تجاری یک نوآوری همبستگی زیادی با درک توسعه‌دهندگان از نیازهای مشتری/کاربر دارد. عدم موفقیت در طراحی به‌موقع فناوری/عناصر جدید منجر به شکست خواهد شد. برعکس موفقیت گاهی اوقات می‌تواند از طریق طراحی سریع و

مستمر به دست آید. به عبارت دیگر با نوآوری سریع توسط عرضه‌کنندگان قطعات و عناصر، موفقیت رقابتی رو به پایین می‌تواند از توانایی مؤسسات در بهره‌برداری مستمر و سریع‌تر از رقبا از چنین نوآوری‌هایی (خارجی) ناشی شود (Teece, 2007)؛ بنابراین طبق تحلیل آقای تیس قابلیت درک می‌تواند به موفقیت مالی و موفقیت بازار منجر شود.

قابلیت استفاده از فرصت‌ها و عملکرد: در قابلیت استفاده از فرصت‌ها با فعالیت‌های کلیدی چون تعیین اولویت‌های سرمایه‌گذاری، طراحی و انتخاب مدل کسب و کار و تعیین مرزهای مؤسسه مواجه هستیم. تیس یادآور می‌شود شناسایی موفق و سنجش فرصت‌های فنی و بازار، انتخاب عاقلانه فناوری‌ها و ویژگی‌های محصول، طراحی مدل‌های کسب و کار و تعهد منابع مالی به فرصت‌های سرمایه‌گذاری می‌تواند به رشد و سودآوری مؤسسه (عملکرد مالی و عملکرد بازارمحور) منجر شود. آتکینسون اظهار می‌دارد با این حال مسئله‌ای که شرکت با آن مواجه است صرفاً این نیست که کی، کجا و چه مقدار سرمایه‌گذاری کرد، بلکه شرکت باید همچنین مدل‌های ویژه کسب و کار را انتخاب یا ایجاد کند که راهبرد تجاری‌سازی و اولویت‌های سرمایه‌گذاری آن را تعریف می‌کند. به علاوه شواهد قابل توجهی وجود دارد که موفقیت کسب و کار همان‌طور که به انتخاب فناوری فیزیکی بستگی دارد؛ تا حد زیادی به نوآوری سازمانی یعنی طراحی مدل‌های کسب و کار نیز بستگی دارد (Atkinson, 2009).

قابلیت شکل‌دهی مجدد منابع و عملکرد شرکت: به‌جز در محیط‌های بسیار ایستا، اگر بخواهیم عملکرد برتر را حفظ کنیم قواعد و رویه‌های شرکت احتمالاً نیازمند نوسازی دائمی هستند. تیس معتقد است انعطاف‌پذیری و عدم تمرکز می‌تواند پاسخگویی در قبال مشتریان و فناوری‌های جدید (عملکرد بازار محور) را برای شرکت به دنبال داشته باشد. وی ادامه می‌دهد شواهدی وجود دارد که فن‌های مدرن مدیریت منابع انسانی از جمله تخت کردن ساختار سازمانی، عدم تمرکز حقوق تصمیم‌گیری، کار تیمی، پاداش‌های مبتنی بر عملکرد و مسئولیت‌های منعطف کاری عملکرد را بهبود می‌بخشد. وی بر این عقیده است که چابک ماندن باعث می‌شود شرکت به‌طور مستمر نیروی تازه‌ای به میانی موفقیت اولیه‌اش داده و در نتیجه در طول زمان مزایای

اقتصادی (عملکرد مالی) ایجاد کند (Teece, 2007). به نوعی تیس اظهار می‌دارد که قابلیت شکل‌دهی مجدد می‌تواند به عملکرد برتر شرکت منجر شود.

علاوه بر این قابلیت‌های هماهنگی، ادغام و قابلیت یادگیری که در غالب تحقیقات حوزه قابلیت‌های پویا از معیارهای سنجش قابلیت شکل‌دهی مجدد محسوب می‌شود (از جمله تحقیقات تیس، ۲۰۰۷؛ پرتوگریو و کالوگریو و لیوکاس، ۲۰۰۸؛ مادسن، ۲۰۱۰؛ پاولو و الساوی، ۲۰۱۱؛ رایدر، ۲۰۱۲) در ادبیات مدیریت جزو عواملی هستند که تأثیر آن بر عملکرد شرکت مورد بررسی و تأیید قرار گرفته است (ملاحسینی و همکاران، ۱۳۸۹).

ب- اثر غیرمستقیم قابلیت‌های پویا بر عملکرد: دسته دوم وقتی به مطالعه ارتباط بین قابلیت‌های پویا و عملکرد می‌پردازند، بیان می‌کنند که اگر چه قابلیت‌های پویا ممکن است شرکت‌ها را قادر سازد تا فرصت‌هایی را به شیوه‌های جدید و بالقوه موثر دنبال کنند اما آن‌ها موفقیت یا بقای سازمانی را تضمین نمی‌کنند. در واقع آن‌ها معتقدند که این ارتباط تا حدودی غیرمستقیم بوده و از طریق حضور متغیرهای میانجی صورت می‌پذیرد. با مروری بر تعاریف قابلیت‌های پویا می‌توان دریافت که همگی آن‌ها در این ایده مشترک هستند که قابلیت‌های پویا تغییر قابلیت‌های اساسی شرکت در طول زمان را تضمین می‌کند (Zahra, Sapienza & Davidsson 2006). پاولو و الساوی (۲۰۱۱) نیز بیان می‌کنند که در بررسی اثرات عملکرد قابلیت‌های پویا در محیط‌های متلاطم ضروری است که ارتباط آن‌ها با قابلیت‌های عملیاتی درک شود (Pavlou & El Sawy, 2011). آیزنهارت و مارتین با استفاده از یک بحث متفاوت به نتیجه مشابهی رسیدند. آن‌ها فرض کردند که اگر چه قابلیت‌های پویا می‌توانند ارزشمند و کمیاب دیده شوند، اما درعین حال همپایان نیز هستند؛ یعنی در سرتاسر شرکت از لحاظ ویژگی‌های کلیدی مشابه می‌باشند؛ بنابراین نه غیرقابل تقلید هستند و نه ثابت. از این‌رو قابلیت‌های پویا نمی‌توانند به‌خودی‌خود منبع مزیت رقابتی پایدار باشند بلکه آن‌ها به کسب عملکرد برتر شرکت از طریق ترکیب و بازسازی قابلیت‌های عملیاتی کمک می‌کنند که به‌نوبه خود بر عملکرد اثر می‌گذارد (Eisenhardt & Martin, 2000).

بنابراین قابلیت‌های پویا را می‌توان به‌عنوان آن قابلیت‌هایی دانست که به واحدها کمک می‌کنند تا قابلیت‌های عملیاتی خود را نخست، گسترش داده و دوم، اصلاح و شکل‌دهی مجدد نمایند تا به قابلیت‌های عملیاتی جدیدی تبدیل شوند که با محیط متغیر انطباق بهتری دارند (Pavlou, & El Sawy, 2011). این زنجیره علیت یک رابطه غیرمستقیم بین قابلیت‌های پویا و عملکرد طراحی می‌کند (Protogerou, Caloghirou & Lioukas, 2008).

تا بدین جا مطرح شد که قابلیت‌های پویا از طریق قابلیت‌های عملیاتی بر عملکرد شرکت اثر غیرمستقیم دارد. حال برای بررسی نقش میانجی‌گری قابلیت‌های عملیاتی در این زنجیره، نیاز است تا رابطه قابلیت‌های عملیاتی و عملکرد نیز در ادبیات مرور شود. تأثیر قابلیت‌های عملیاتی بر عملکرد شرکت: در تحقیقات مختلف بیان شده است که قابلیت‌های عملیاتی می‌تواند به‌طور مثبت بر عملکرد شرکت اثر بگذارد؛ برای مثال پنگ و همکاران (۲۰۰۸)، تان و همکاران (۲۰۰۷)، وو و همکاران (۲۰۱۰) معتقدند که قابلیت عملیاتی یک پیش‌بینی‌کننده قوی عملکرد مالی است. گرنٹ (۱۹۹۶)، اسپندر (۱۹۹۶) نیز بیان می‌کنند که قابلیت‌های عملیاتی می‌تواند به عملکرد برتر شرکت منجر شود (Jordan, 2012). باروآ^{۱۷} و همکاران (۲۰۰۴)، درنویچ و کریوسیناس (۲۰۱۱)، ونگ و آنگ^{۱۸} (۲۰۰۴) نیز بیان می‌کنند که قابلیت‌های عملیاتی از طریق افزایش درآمدها و یا کاهش هزینه‌ها به عملکرد شرکت کمک می‌کنند. همچنین بنا به گفته باروآ و همکاران (۲۰۰۴)، درنویچ و کریوسیناس (۲۰۱۱) قابلیت‌های عملیاتی کیفیت فرایندهای موجود را بهبود می‌بخشد (MacInerney-May, 2012).

۳-۱. رویکرد پیشنهادی

تا کنون رویکردهای مطرح در خصوص ارتباط بین قابلیت‌های پویا و عملکرد شرکت تشریح گردید. مشخص شد که علاوه بر تأثیر مستقیم عده‌ای معتقدند که این قابلیت‌ها از طریق قابلیت‌های عملیاتی بر عملکرد شرکت اثرگذار هستند و این ارتباط یک ارتباط غیرمستقیم است. پیشنهاد تحقیق حاضر این است که برای تبیین و درک بهتر اثرات قابلیت‌های پویا همزمان هم اثر مستقیم مورد بررسی قرار گیرد و هم به تحقیق در مورد

اثر غیرمستقیم پرداخته شود. این کار چندین فایده در بر خواهد داشت. اول اینکه می‌توان دید کلی و بهتری نسبت به سازوکارهای اثرگذاری قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت پیدا کرد. همچنین می‌توان این دو مسیر متفاوت اثرگذاری را با یکدیگر مقایسه نمود و قضاوت دقیق‌تر و کامل‌تری نسبت به سازوکارهای اثرگذاری قابلیت‌های پویا دست یافت. علاوه بر این هنگام بررسی ارتباط غیرمستقیم، به بررسی ارتباط بین قابلیت‌های پویا و پیامد میانجی (تأثیر بر قابلیت عملیاتی) از یک طرف و پیامد میانجی و عملکرد از طرف دیگر پرداخته می‌شود و در نتیجه بهتر می‌توان ارزیابی نمود که کدام قابلیت‌ها استحقاق بیشترین توجه را دارند و از این طریق پیشنهادات عملی و کاربردی را در اختیار شرکت‌ها و مدیران آن قرار داد و به هدف نهایی چارچوب قابلیت‌های پویا که دستیابی به مزیت رقابتی برای شرکت‌هاست، نزدیک‌تر شد. پیشنهاد حاضر در قالب مدلی در شکل ۲ به نمایش در آمده است. با توجه به روابط بیان‌شده، فرضیات تحقیق را می‌توان به‌صورت زیر بیان نمود:

۱- قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت دارد.

۱-۱- قابلیت درک بر عملکرد مالی شرکت تأثیر مثبت دارد.

۱-۲- قابلیت استفاده از فرصت‌ها بر عملکرد مالی شرکت تأثیر مثبت دارد.

۱-۳- قابلیت شکل‌دهی مجدد منابع بر عملکرد مالی شرکت تأثیر مثبت دارد.

۱-۴- قابلیت درک بر عملکرد بازارمحور شرکت تأثیر مثبت دارد.

۱-۵- قابلیت استفاده از فرصت‌ها بر عملکرد بازارمحور شرکت تأثیر مثبت دارد.

۱-۶- قابلیت شکل‌دهی مجدد منابع بر عملکرد بازارمحور شرکت تأثیر مثبت دارد.

۲- قابلیت عملیاتی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت دارد.

۲-۱- قابلیت عملیاتی بر عملکرد مالی شرکت تأثیر مثبت دارد.

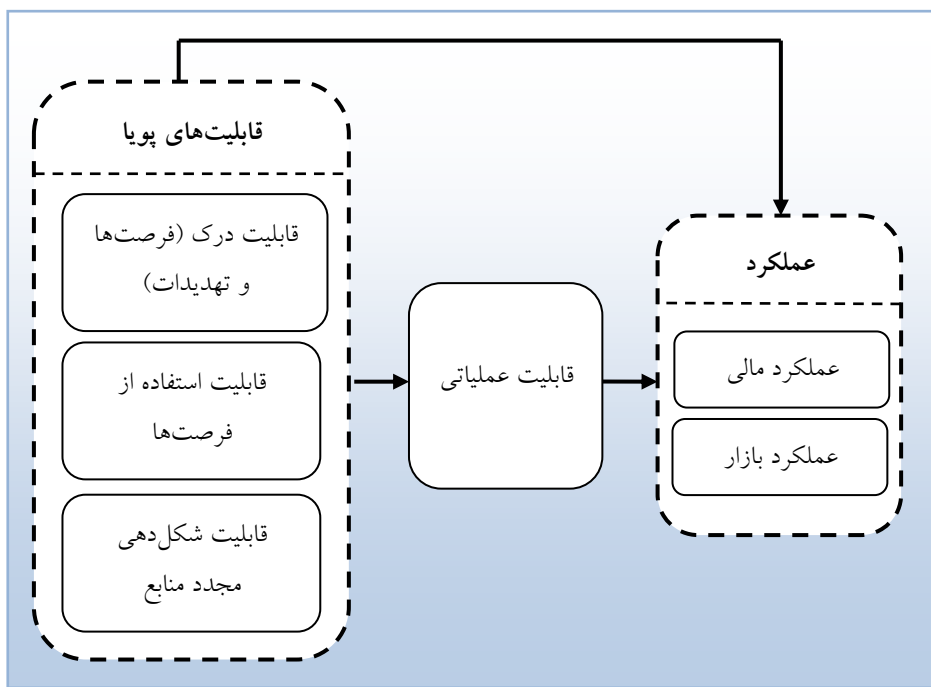
۲-۲- قابلیت عملیاتی بر عملکرد بازارمحور شرکت تأثیر مثبت دارد.

۳- قابلیت‌های پویا از طریق قابلیت‌های عملیاتی بر عملکرد شرکت تأثیر مثبت دارد.

۳-۱- قابلیت درک از طریق قابلیت عملیاتی بر عملکرد مالی شرکت تأثیر مثبت دارد.

۳-۲- قابلیت درک از طریق قابلیت عملیاتی بر عملکرد بازار شرکت تأثیر مثبت دارد.

- ۳-۳- قابلیت استفاده از فرصت‌ها از طریق قابلیت عملیاتی بر عملکرد مالی شرکت تأثیر مثبت دارد.
- ۳-۴- قابلیت استفاده از فرصت‌ها از طریق قابلیت عملیاتی بر عملکرد بازار شرکت تأثیر مثبت دارد.
- ۳-۵- قابلیت شکل‌دهی مجدد منابع از طریق قابلیت عملیاتی بر عملکرد مالی شرکت تأثیر مثبت دارد.
- ۳-۶- قابلیت شکل‌دهی مجدد منابع از طریق قابلیت عملیاتی بر عملکرد بازار شرکت تأثیر مثبت دارد.



شکل شماره ۲. چارچوب پیشنهادی تحقیق

۲. روش‌شناسی تحقیق

تحقیق حاضر از لحاظ هدف یک تحقیق کاربردی است و از نظر نحوه گردآوری اطلاعات همبستگی و از نوع الگوی معادلات ساختاری مبتنی بر وردایی (واریانس)

است. داده‌های تحقیق نیز به دو صورت جمع‌آوری شده‌اند. داده‌های مربوط به متغیر قابلیت‌های پویا و قابلیت عملیاتی از طریق پرسشنامه محقق ساخته و داده‌های مربوط به عملکرد نیز از پایگاه اطلاع‌رسانی بورس اوراق بهادار تهران استخراج شد. مقیاس‌های مورد استفاده جهت طراحی سؤالات تحقیق در جدول (۲) آورده شده است. از آنجا که سه قابلیت زیرمجموعه قابلیت‌های پویا، زمینه سنجش تجربی در تحقیقات داخلی و خارجی را نداشت برای این کار از متون مختلف دربرگیرنده این مفاهیم استفاده شد و مقیاس‌های مختلفی به دست آمد. سپس این مقیاس‌ها توسط ۱۲ نفر از متخصصان حوزه مدیریت راهبردی که هم دانش دانشگاهی در این حوزه و هم تجربه فعالیت در بازار کار را داشتند، مورد ارزیابی قرار گرفت و میزان توانایی آن‌ها در سنجش قابلیت‌های مورد نظر بررسی شد. این کار در مورد قابلیت‌های عملیاتی نیز صورت گرفت. در نهایت مقیاس‌های جدول (۲) به عنوان مقیاس‌های نهایی که بالاترین امتیاز را داشتند، استفاده گردید.

جدول ۲. مقیاس‌های سنجش متغیرهای تحقیق

منبع	مقیاس	بعد
Teece, 2007 Cao, 2011 Lindblom, et al., 2008	ارتباط مدیر با کارکنان شرکت و گفتگو با آنها سرمایه‌گذاری در فعالیتهای تحقیق و توسعه و فعالیتهای مرتبط جمع‌آوری اطلاعات از منابع مختلف در مورد مشتریان، عرضه‌کننده‌ها، رقبا	قابلیت درک
Wang, Ahmed, 2007 Teece, 2007	توانایی توسعه محصولات یا خدمات جدید توانایی توسعه روش‌های جدید تولید آزادی در ارائه عقاید افراد درگیر در تصمیم‌گیری	قابلیت استفاده از فرصت‌ها
Protogerou, Caloghirou & Lioukas, 2008 Pavlou & El Sawy, 2011 Teece, 2007	انعطاف‌پذیری (در ساختارها، فرایندها و رویه‌های کاری و...) آموزش‌های خوب سازمان‌دهی شده در حین کار پذیرش آخرین ابزارها و فن‌های مدیریت به کارگیری افراد مناسب در وظایف مناسب	قابلیت شکل‌دهی مجدد منابع

منبع	مقیاس	بعد
<p>طالب تبریزی، ۱۳۹۰ Vorhies & Morgan, 2005 Morgan, Vorhies & Mason, 2009 Trez & Luce, 2012 Panda & Ramanathan, 1996 Lall, 2001</p>	<p>توانمندی‌های بازاریابی آشنایی با فن‌های مختلف قیمت‌گذاری توانایی عرضه موفق محصولات/خدمات جدید به بازار گفتگوی منظم با مشتریان هدف توانایی انجام تبلیغات خلاقانه توانایی بخش‌بندی موثر بازار توانایی تنظیم راهبردهای بازاریابی متناسب با اهداف بلندمدت شرکت توانایی تبدیل راهبردهای بازاریابی به عمل <u>توانمندی‌های فنی</u> توانایی تخصصی کارکنان (مهارت، تجربه و ...) توانایی ساخت یا تأمین تسهیلات و تجهیزات تولیدی جدید توانایی توسعه تسهیلات و تجهیزات تولیدی موجود دانش مورد نیاز برای بهره‌برداری از تأسیسات و فرایندهای موجود، در جهت تولید محصولات توانایی عیب‌یابی، تعمیر و نگهداری از تجهیزات توانایی تحقیق و توسعه مشترک به کمک سایر شرکت‌ها ارتباط شرکت با دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی و تحقیقاتی توان تبادل اطلاعات با تأمین‌کننده قطعات و مواد اولیه توانایی اصلاح (بهبود) فرایندهای موجود توانایی اصلاح (بهبود) محصولات موجود</p>	<p>قابلیت‌های عملیاتی</p>
<p>خداداد حسینی، فتحی و الهی (۱۳۸۵) Hooley, et al., 1999 Wolfe & Sauaia, 2003</p>	<p>بازده دارایی بازده حقوق صاحبان سهام حاشیه سود</p>	<p>عملکرد مالی</p>
<p>Wang, & Ahmed, 2007 Teece, 2007 Protogerou, Caloghirou, & Lioukas, 2008</p>	<p>رشد فروش رشد سود هر سهم بازده سهام</p>	<p>عملکرد بازارمحور</p>

در این تحقیق کلیه شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران که شرایط زیر را داشتند، به‌عنوان جامعه آماری تحقیق پذیرفته شده‌اند:

- در تمام دوره تحقیق عضو پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران باشند.
- در تمام طول سال‌های تحقیق (۸۲ تا ۹۱) تغییر سال مالی نداده باشند و سال مالی آن‌ها به ۲۹ اسفند منتهی باشد.
- دفاتر مرکزی آن‌ها در مرکز شهر تهران قرار داشته باشد.
- داده‌های مورد نظر در دسترس باشد.

از ۳۱۱ شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار ۷۶ شرکت حائز شرایط فوق می‌باشند. لذا پرسشنامه تحقیق در بین تمامی آن‌ها توزیع شد. پاسخ‌دهندگان نیز مدیران ارشد شرکت‌ها بودند. در نهایت ۶۷ پرسشنامه مورد تحلیل قرار گرفت. جهت تعیین اعتبار و روایی پرسشنامه این پژوهش از روش اعتبار محتوا استفاده شد و پایایی پرسشنامه نیز با استفاده از آلفای کرونباخ ۰/۹۵ به دست آمد.

۳. یافته‌های تحقیق

۳-۱. مشخصات جمعیت شناختی پاسخ‌دهندگان: متغیرهای جمعیت شناختی مورد بررسی در جدول (۳) قابل مشاهده می‌باشد.

جدول ۳. مشخصات جمعیت شناختی پاسخ‌دهندگان

سطوح	فراوانی	درصد فراوانی
دیپلم	۱	۱/۵
کاردانی	۲	۳
کارشناسی	۳۲	۴۷/۸
کارشناسی ارشد	۲۱	۳۱/۳
دکتری	۱۱	۱۶/۴
مدیرعامل	۸	۱۱/۹
مدیر	۳۴	۵۰/۷
عضو هیئت‌مدیره	۱۲	۱۷/۹
سایر	۱۳	۱۹/۴
کمتر از ۱۰۰	۵	۷/۵
۱۰۰ تا ۵۰۰	۲۹	۴۳/۳
بالاتر از ۵۰۰	۳۳	۴۹/۳

۲-۳. بررسی اثرگذاری قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت با استفاده از مدل‌سازی مسیری ساختاری: برای بررسی سازوکار اثرگذاری قابلیت‌های پویا بر عملکرد از نرم‌افزار Smart PLS استفاده می‌کنیم. قابلیت‌های پویا و عملکرد به صورت سازه‌های انعکاسی سطح بالاتر مدل‌سازی شده‌اند. همچنین جهت بررسی فرضیات فرعی تحقیق مدل‌سازی معادلات ساختاری در قالب مدل جزئی نیز مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرد. مراحل کار در ادامه آورده شده است:

مرحله اول- ارزیابی مدل اندازه‌گیری: ابتدا روایی و پایایی مدل‌های اندازه‌گیری ارزیابی می‌شود (جدول ۴).

الف- بررسی پایایی: برای بررسی پایایی سازه‌ها از آلفای کرونباخ و پایایی مرکب (CR) استفاده نمودیم. نتایج را می‌توان در جدول ۴ مشاهده نمود.

جدول ۴. بررسی پایایی سازه‌ها و معرف‌های مدل

شاخص‌های پایایی سازه							
CR > ۰/۷		$\alpha > ۰/۷$		سازه‌ها			
۰/۸۹۵۴		۰/۸۲۴۹		قابلیت درک		سازه‌های سطح اول	
۰/۸۹۰۱		۰/۸۱۴۹		قابلیت استفاده از فرصت‌ها			
۰/۸۸۹۳		۰/۸۳۲۶		قابلیت شکل‌دهی مجدد			
۰/۸۸۵۹		۰/۸۰۶۷		عملکرد مالی			
۰/۸۴۲۱		۰/۷۱۰		عملکرد بازارمحور			
۰/۹۵۳۱		۰/۹۴۷۵		قابلیت عملیاتی			
۰/۹۳۱۱		۰/۹۱۶۵		قابلیت‌های پویا		سازه‌های سطح دوم	
۰/۸۷۳۶		۰/۸۲۴۲		عملکرد			
۰/۶ > پایایی معرف‌ها							
معرف	بار عاملی	معرف	بار عاملی	معرف	بار عاملی	معرف	بار عاملی
dc1	۰/۸۴	dc10	۰/۸۳۷	oc9	۰/۶۲۴	PM	۰/۸۸۸
dc2	۰/۸۸۹	oc1	۰/۸۰۱	oc10	۰/۷۹۵	ROA	۰/۸۲۵
dc3	۰/۸۴۹	oc2	۰/۶۷۸	oc11	۰/۷۹۸	ROE	۰/۸۳۴
dc4	۰/۸۶۶	oc3	۰/۷۱۲	oc12	۰/۶۶۶	%EPS	۰/۷۳۲۲
dc5	۰/۸۵۶	oc4	۰/۸۱۳	oc13	۰/۷۶۸	S_growth	۰/۹۵۶
dc6	۰/۸۴۰	oc5	۰/۶۱۱	oc14	۰/۷۴۷	ROS	۰/۶۹۶
dc7	۰/۶۲۹	oc6	۰/۶۹۵	oc15	۰/۸۱۰		
dc8	۰/۹۰۲	oc7	۰/۶۵۱	oc16	۰/۸۱۲		
dc9	۰/۸۸۱	oc8	۰/۷۲۵	oc17	۰/۸۱۰		

همان‌طور که از جدول فوق بر می‌آید مقدار پایایی سازه‌ها از میزان ۰,۷ بالاتر بوده لذا پایایی آن‌ها مورد تأیید قرار می‌گیرد. همچنین تمامی معرف‌ها نیز از پایایی لازم برخوردارند.

ب - بررسی روایی متغیرهای مدل: روایی سازه‌ها در قالب دو بخش روایی همگرا و روایی افتراقی بررسی می‌شود.
 - روایی همگرا: برای بررسی روایی همگرا از معیار متوسط وردایی (واریانس) استخراج شده (AVE) استفاده می‌کنیم (جدول ۵).

جدول ۵. بررسی روایی همگرا

AVE > ۰/۵	سازه‌ها	
۰/۷۴۰۶	قابلیت درک	سازه‌های سطح اول
۰/۷۲۹۸	قابلیت استفاده از فرصت‌ها	
۰/۶۷۱۴	قابلیت شکل‌دهی مجدد	
۰/۷۲۱۵	عملکرد مالی	
۰/۶۴۴۸	عملکرد بازار	
۰/۵۴۶۸	قابلیت عملیاتی	
۰/۵۷۸۷	قابلیت‌های پویا	سازه‌های سطح دوم
۰/۵۳۸۵	عملکرد	

روایی تمامی سازه‌ها از میزان ۰/۵ بالاتر است لذا تمامی آن‌ها از روایی همگرا برخوردار هستند. به عبارتی مجموعه معرف‌های هر سازه، سازه اصلی را تبیین می‌کنند.
 - روایی افتراقی (معیار فورنل-لارکر): همان‌طور که در جداول زیر مشاهده می‌شود جذر متوسط وردایی (واریانس) استخراج شده (سلول‌های رنگی) برای هر سازه از بالاترین همبستگی هر سازه با سایر سازه‌های مکنون بیشتر است؛ بنابراین روایی افتراقی مدل‌های اندازه‌گیری نیز تأیید می‌شود. به عبارتی هر متغیر در مقایسه با معرف‌های سایر متغیرهای مکنون پراکندگی بیشتری را در بین معرف‌های خودش دارد.

جدول ۶. بررسی روایی افتراقی سازه‌های سطح اول

عملکرد بازارمحور	عملکرد مالی	قابلیت عملیاتی	قابلیت شکل‌دهی مجدد	قابلیت استفاده از فرصت‌ها	قابلیت درک	
					۰/۸۶۰۵	قابلیت درک
				۰/۸۵۴۲	۰/۷۷۵۲	قابلیت استفاده از فرصت‌ها
			۰/۸۱۹۴	۰/۶۶۲۱	۰/۷۴۵۱	قابلیت شکل‌دهی مجدد
		۰/۷۳۹۴	۰/۷۰۸۷	۰/۶۶۴۹	۰/۶۵۰	قابلیت عملیاتی
	۰/۸۴۹۴	۰/۵۱۸۹	۰/۳۸۸۹	۰/۳۱۵۸	۰/۳۱۴۴	عملکرد مالی
۰/۸۰۲۹	۰/۵۸۰۵	۰/۵۸۲۲	۰/۵۸۲۲	۰/۴۵۳۵	۰/۴۵۲۳	عملکرد بازارمحور

جدول ۷. بررسی روایی افتراقی سازه‌های سطح دوم

عملکرد	قابلیت‌های پویا	
	۰/۷۶۰۸	قابلیت‌های پویا
۰/۷۳۳۸	۰/۴۷۷۱	عملکرد

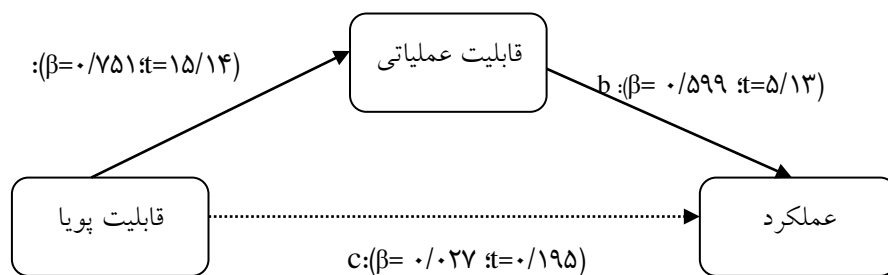
مرحله دوم- ارزیابی مدل ساختاری: حال پس از ارزیابی مدل‌های اندازه‌گیری به کمک معیارهای روایی و پایایی، نوبت به ارزیابی مدل ساختاری می‌رسد. مدل معادلات ساختاری مورد بررسی در قالب مدل‌های کلی و جزئی مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرد (شکل ۴ و ۵). در مدل کلی فرضیه اصلی تحقیق و در مدل جزئی فرضیات فرعی بررسی می‌شوند. برای این کار معناداری بارهای عاملی را با استفاده از رویه BT برای به دست آوردن مقادیر t آماری بررسی می‌کنیم (جداول ۸ و ۹).

جدول ۸. بررسی روابط بین سازه‌های پژوهش و معناداری آن‌ها در مدل کلی

مسیرها	اعداد معناداری	تفسیر
ق.پ ← ق.د	۵۰/۸۵	معنادار
ق.پ ← ق.ا	۴۴/۴۶	معنادار
ق.پ ← ق.ش	۴۵/۵۳	معنادار
ق.پ ← ع	۰/۱۹۵	غیرمعنادار (رد فرضیه اصلی اول)
ق.پ ← ق.ع	۱۵/۱۴	معنادار
ق.ع ← ع	۵/۱۳	معنادار (تأیید فرضیه اصلی دوم)
ع ← ع.م	۳۴/۱۸	معنادار
ع ← ع.ب	۳۷/۶۶	معنادار
ق.پ ← ق.ع ← ع	۴/۸۴۴	معنادار (تأیید فرضیه اصلی سوم)

ق.پ: قابلیت پویا؛ ق.ع: قابلیت عملیاتی؛ ق.ش: قابلیت شکل‌دهی مجدد؛
 ق.ا: قابلیت استفاده از فرصت‌ها؛ ق.د: قابلیت درک؛ ع.ب: عملکرد بازار؛ ع.م: عملکرد مالی

همان‌طور که در جدول ۸ دیده می‌شود همه مسیرها به‌جز مسیر قابلیت‌های پویا--
 عملکرد، در مدل کلی معنادار هستند ($t > 1/96$). از این‌رو با سطح اطمینان ۹۵٪
 می‌توان بیان داشت که رابطه معناداری بین تمامی سازه‌های مکنون سطح اول با
 سازه‌های پنهان مربوطه وجود دارد. همچنین فرضیه اصلی اول رد و فرضیه اصلی دوم
 تحقیق تأیید می‌گردد. ردیف آخر در جدول فوق به بررسی فرضیه اصلی سوم یا همان
 اثر غیرمستقیم قابلیت‌های پویا بر عملکرد از طریق قابلیت عملیاتی می‌پردازد. در اینجا
 با استفاده از آزمون سوبل اثر میانجی‌گری قابلیت عملیاتی مورد بررسی قرار گرفته
 است و نحوه به دست آمدن عدد معناداری را می‌توان در فرمول زیر مشاهده نمود:



معنادار نیست

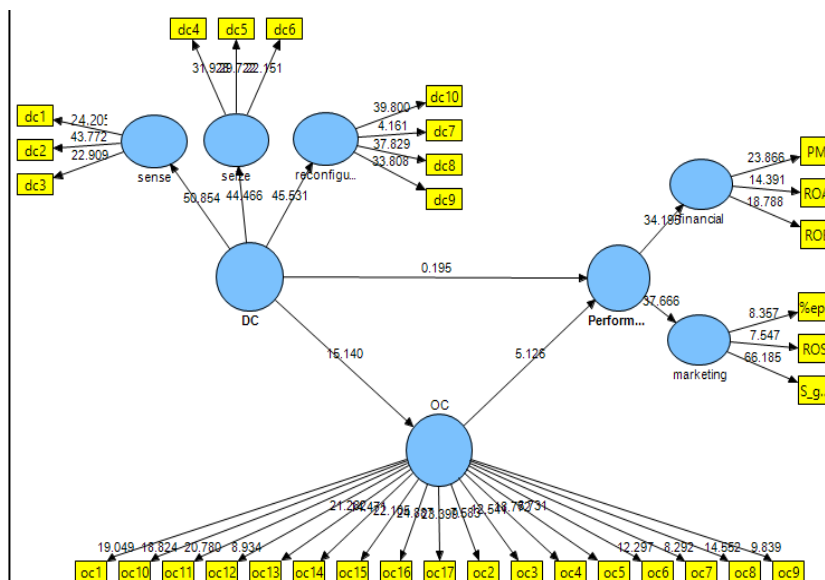
شکل ۳. بررسی اثر میانجی‌گری قابلیت عملیاتی

- بررسی وجود اثر:

$$Z = \frac{a \times b}{\sqrt{b^2 \times s_a^2 + a^2 \times s_b^2 + s_a^2 \times s_b^2}} = \frac{0.751 \times 0.599}{\sqrt{0.359 \times 0.0025 + 0.564 \times 0.014 + 0.0025 \times 0.014}} = 4.844$$

همان‌طور که نتیجه فرمول نشان می‌دهد این مقدار از ۱/۹۶ بالاتر بوده لذا اثر میانجی‌گری قابلیت‌های عملیاتی در رابطه قابلیت‌های پویا و عملکرد تأیید می‌شود. برای بررسی میزان این اثر از فرمول زیر استفاده می‌شود. نتیجه نشان می‌دهد که ۹۴ درصد از اثر قابلیت‌های پویا بر عملکرد از طریق متغیر قابلیت عملیاتی صورت می‌گیرد. در شکل ۵ نیز همان‌طور که واضح است مسیر a, b معنادار بوده ولی مسیر c معنادار نیست و این نشان‌دهنده یک اثر میانجی‌گری کامل است.

$$VAF = \frac{a \times b}{a \times b + c} = \frac{0.751 * 0.599}{0.751 * 0.599 + 0.027} = 0.943$$

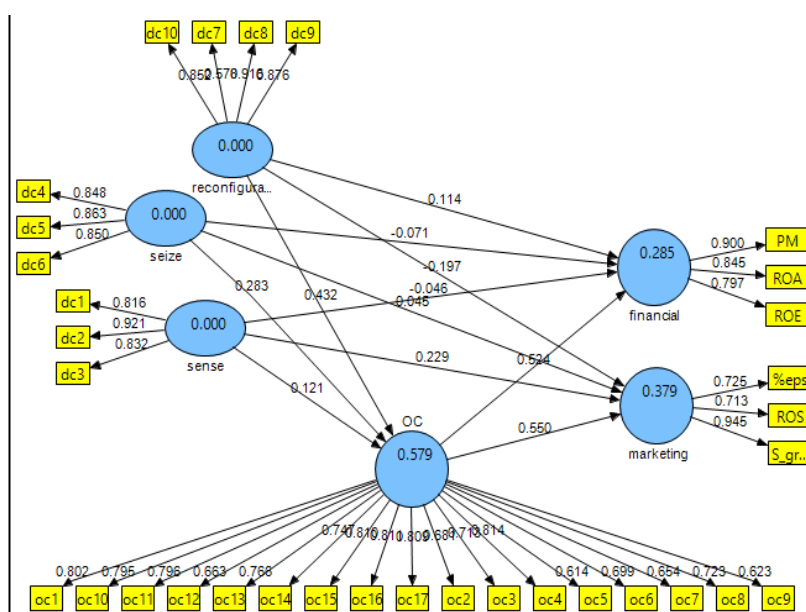


شکل ۴. مدل کلی آزمون شده پژوهش به همراه بارهای عاملی

جدول ۹. بررسی روابط بین سازه‌های پژوهش و معناداری آن‌ها در مدل جزئی

تفسیر	اعداد معناداری	مسیرها
غیرمعنادار	۰/۲۰۴	ق.د ← ع.م
غیرمعنادار	۱/۱۶۷	ق.د ← ع.ب
غیرمعنادار	۰/۳۰۳	ق.ا ← ع.م
غیرمعنادار	۰/۳۰۳	ق.ا ← ع.ب
غیرمعنادار	۰/۷۶۳	ق.ش ← ع.م
غیرمعنادار	۱/۲۳	ق.ش ← ع.ب
غیرمعنادار	۰/۸۹۳	ق.د ← ق.ع
معنادار	۲/۳۴۳	ق.ا ← ق.ع
معنادار	۳/۸۹۴	ق.ش ← ق.ع
معنادار	۳/۷۰	ق.ع ← ع.م
معنادار	۴/۲۹	ق.ع ← ع.ب

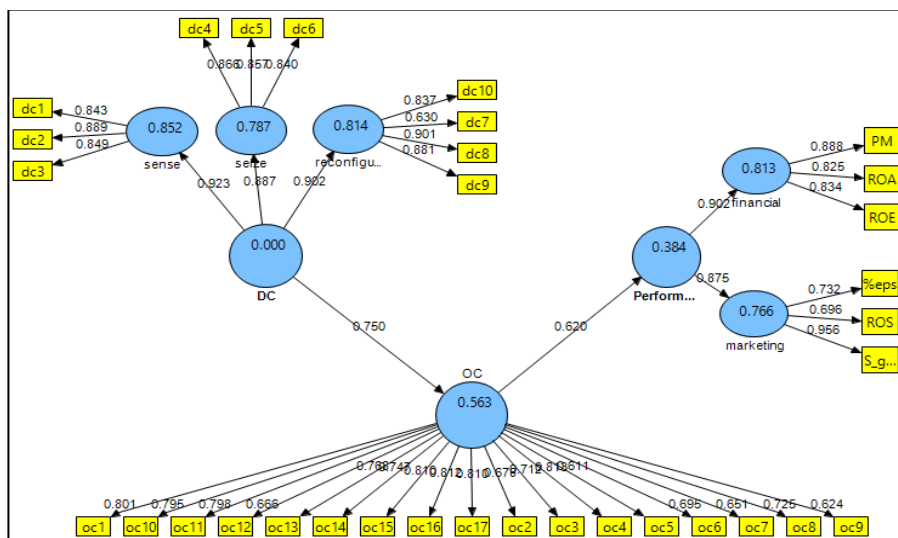
بر طبق نتایج به دست آمده تمام مسیرهای مستقیم هر یک از قابلیت‌های منعکس‌دهنده قابلیت پویا بر عملکرد شرکت معنادار نیست. همچنین رابطه مستقیم قابلیت عملیاتی بر عملکرد مالی و عملکرد بازار معنادار می‌باشد. از بین سه قابلیت منعکس‌کننده قابلیت‌های پویا مسیر قابلیت درک به قابلیت‌های عملیاتی معنادار نمی‌باشد. در مورد دو قابلیت استفاده از فرصت‌ها و قابلیت شکل‌دهی مجدد منابع، مسیرهای ساختاری معنادار بوده و در مدل نهایی حفظ می‌شوند؛ اما سازه قابلیت درک به دلیل معنادار نبودن مسیرهای ساختاری مربوطه حذف می‌گردد. در خصوص اثرات میانجی‌گری نیز باید گفت ابتدا باید مسیرهای فاقد ضریب مسیر معنادار را که در جداول ۸ و ۹ مشخص کردیم از مدل جزئی حذف شده سپس بر طبق مدل اصلاح شده اثرات میانجی‌گری مورد بررسی قرار خواهند گرفت.



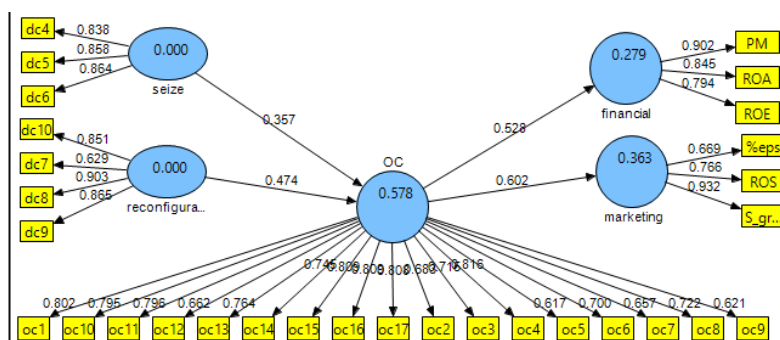
شکل ۵. مدل جزئی آزمون شده پژوهش به همراه ضرایب مسیر

ارائه مدل اصلاح شده کلی و جزئی: اکنون برای بهبود مدل پژوهش می‌توان مسیرهای فاقد ضریب مسیر معنادار را که در جداول ۸ و ۹ مشخص کردیم، حذف

نمود. از آن جا که مسیر مستقیم و همچنین غیرمستقیم قابلیت درک بر روی عملکرد معنادار نمی‌باشد، جهت اجرای رویه BT این سازه از مدل جزئی حذف می‌گردد. نمودار خروجی مدل اصلاح شده در شکل ۶ و ۷ ارائه شده است.



شکل ۶. مدل کلی اصلاح شده پژوهش



شکل ۷. مدل جزئی اصلاح شده پژوهش

مطابق جدول (۱۰) اعداد معناداری کلیه مسیرها از میزان ۱,۹۶ بیشتر بوده لذا فرضیه مربوط به هر مسیر در سطح اطمینان ۹۵٪ تأیید می‌شود.

جدول ۱۰. نتایج آزمون مدل اصلاح‌شده

نتیجه فرضیه	اعداد معناداری	مسیرها	
معنادار	۱۱/۳۰	ق.ع ← ع	مدل کلی
معنادار	۹/۱۷	ق.پ ← ق.ع ← ع	
معنادار	۷/۸۶۲	ق.ع ← م.ع	مدل جزئی
معنادار	۱۲/۳۳۸	ق.ع ← ع.ب	
معنادار	۳/۴۴	ق.۱ ← ق.ع ← ع.ب	
معنادار	۳/۲۴	ق.۱ ← ق.ع ← م.ع	
معنادار	۴/۱۲	ق.ش ← ق.ع ← م.ع	
معنادار	۴/۵۴	ق.ش ← ق.ع ← ع.ب	

اکنون می‌توان نتیجه‌گیری کرد که از بین سه فرضیه اصلی، دو فرضیه و از بین ۱۴ فرضیه فرعی شش فرضیه تأیید شده و بقیه فرضیات رد می‌شوند. برای بررسی میزان تأثیر مستقیم و غیرمستقیم متغیرهای مستقل بر وابسته لازم است تا اثرهای کل، مستقیم و غیرمستقیم برای متغیرهای مدل محاسبه و ارائه شود (جدول ۱۱).

جدول ۱۱. تفکیک اثرهای کل، مستقیم و غیرمستقیم

مدل	متغیر وابسته	متغیر مستقل	اثر	
			مستقیم	غیرمستقیم کل
کلی	عملکرد	قابلیت پویا	-	۰/۴۶۵
		قابلیت عملیاتی	۰/۶۲۰	-
جزئی	عملکرد مالی	قابلیت عملیاتی	۰/۵۲۸	-
		قابلیت شکل‌دهی مجدد	-	۰/۲۵۰
		قابلیت استفاده از فرصت‌ها	-	۰/۱۸۸
	عملکرد بازارمحور	قابلیت عملیاتی	۰/۶۰۲	-
		قابلیت استفاده از فرصت‌ها	-	۰/۲۱۵
		قابلیت شکل‌دهی مجدد	-	۰/۲۸۵

همان‌گونه که در جدول ۱۱ مشاهده می‌شود، در بین متغیرهای مدل کلی بیشترین اثر کل از آن قابلیت‌های عملیاتی (۰/۶۲۰) است. در بین متغیرهای مدل جزئی، بزرگ‌ترین اثر کل (۰/۶۰۲) به قابلیت عملیاتی تعلق دارد. پس از آن قابلیت شکل‌دهی مجدد (۰/۲۸۵) و سپس قابلیت استفاده از فرصت‌ها بیشترین تأثیر را دارند. در خصوص متغیر وابسته عملکرد مالی نیز به ترتیب قابلیت عملیاتی (۰/۵۲۸) و قابلیت شکل‌دهی مجدد (۰/۲۵۰) بیشترین اثر را دارند.

مرحله سوم- ارزیابی برازش کلی مدل: برای بررسی کیفیت مدل از معیار نیکویی برازش (GoF) استفاده می‌کنیم. محاسبات آن را می‌توان در فرمول زیر مشاهده نمود.

$$\text{GoF} = \sqrt{\text{AVE} * R^2} = \sqrt{0.6514 * 0.7186} = 0,6841$$

طبق نظر ولتز و همکاران (۲۰۰۹) مقادیر ۱، ۰، ۰/۲۵، ۰/۳۶ به ترتیب معیار کوچک، متوسط و بزرگی را از نیکویی برازش نشان می‌دهند (Wetzels, Odekerken, Schroder & Van Oppen, 2009). معیار نیکویی برازش مدل بالاتر از مقدار آستانه ۰/۳۶ است. با توجه به این معیار می‌توان چنین نتیجه‌گیری کرد که مدل ساختاری طراحی شده در این تحقیق به خوبی عمل می‌کند.

جمع‌بندی

در مقاله حاضر به دنبال پاسخ‌گویی به این سؤال بودیم که سازوکارهای اثرگذاری قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت به چه صورت است؟ مستقیم یا غیرمستقیم؟ با بررسی متون اصلی موجود در این حوزه دو دسته رویکرد کلی استخراج شد. هر دو دسته رویکرد طرفداران خاص خود را دارند و در هر دو مورد می‌توان صاحب‌نظران برجسته‌ای را مشاهده نمود (تیس از طرفداران اثر مستقیم و آیزنهارت و مارتین از طرفداران اثر غیرمستقیم). بنابراین نمی‌توان رویکرد غالبی را در پاسخ به این سؤال عنوان نمود. به همین دلیل برای تبیین و درک بهتر سازوکار اثرگذاری به‌طور همزمان هر دو تأثیر مستقیم و غیرمستقیم مورد بررسی قرار گرفت.

یافته‌های پژوهش نشان داد که اثرگذاری قابلیت‌های پویا بر عملکرد شرکت‌ها به‌طور مستقیم نیست بلکه این اثرگذاری غیرمستقیم و از طریق متغیر میانجی قابلیت

عملیاتی است. همچنین این رابطه میانجی‌گری، یک میانجی‌گری کامل با شدت اثر ۹۴٪ می‌باشد. این یافته با گفته‌های محققانی چون آیزنهارت و مارتین (۲۰۰۰)، هلفت و پیتراف (۲۰۰۷)، زات (۲۰۰۳) و زهرا و همکاران (۲۰۰۶) همسو می‌باشد. همچنین هنگامی که روابط سازه‌های سطح اول در مدل جزئی بررسی شد؛ به این نتیجه رسیدیم که از بین قابلیت‌های تشکیل‌دهنده قابلیت پویا، قابلیت درک در این رابطه میانجی‌گری تأثیر معناداری نداشته و بیشترین تأثیر از آن قابلیت‌های شکل‌دهی مجدد منابع است. در بین متغیرهای مستقلی که بر عملکرد شرکت اثرگذارند، قابلیت عملیاتی چه در مدل کلی و چه در مدل جزئی، بیشترین اثر کل را هم بر عملکرد مالی و هم عملکرد بازار دارد.

از این رو شرکت‌ها باید برای داشتن عملکرد بهتر، در بین قابلیت‌های پویا بیشترین توجه و سرمایه‌گذاری را بر قابلیت‌های شکل‌دهی مجدد و سپس قابلیت استفاده از فرصت‌ها نمایند و از این قابلیت‌ها برای اصلاح و بالا بردن قابلیت‌های عملیاتی خود استفاده نمایند. پیشنهادهای عملی که در این زمینه می‌توان بیان نمود به شرح زیر است:

- ایجاد انعطاف‌پذیری در سازمان (برای مثال داشتن برنامه‌ها و منابع جایگزین بیشتر، انعطاف‌پذیری در ساختارها و رویه‌های کاری از طریق کارهای تیمی، عدم تمرکز در سازمان)

- آموزش‌های خوب سازمان‌دهی شده در حین کار
- پذیرش آخرین ابزارها و فن‌های مدیریت
- به کارگیری افراد مناسب در وظایف مناسب
- داشتن سیاست‌های حمایت از نوآوری (توجه به بخش‌های تحقیق و توسعه، مسئولیت‌های منعطف کاری، پاداش‌دهی به کارکنان نوآور)
- بالا بردن توانایی توسعه روش‌های جدید تولید (داشتن مدیران اجرایی با روحیه ریسک‌پذیری در این راستا می‌تواند کمک‌کننده باشد)
- آزادی افراد درگیر در تصمیم‌گیری در ارائه عقاید
- شناسایی بازارهای جدید برای محصولات و خدمات
- پاداش‌های مبتنی بر عملکرد

- پیشنهاد تحقیقات آتی
- بررسی تفکیکی الگوی این تحقیق در صنایع تولیدی و خدماتی و مقایسه آن‌ها با یکدیگر
- بررسی تأثیر پویایی محیطی به‌عنوان متغیر تعدیل‌گر در رابطه بین قابلیت‌های پویا و عملکرد
- استفاده از متغیرهای میانجی دیگری چون توسعه قابلیت‌ها یا شکل‌بندی منابع

یادداشت‌ها

1. Teece, Pisano & Shuen
2. Bhutto
3. Kylaheiko & Sandstorm
4. Makadok
5. Blyler & Coff
6. Majumdar
7. Jantunen, Puumalainen, Saarenketo, & Kylaheiko
8. Arthurs, & Busenitz
9. Marsh & Stock
10. Wu
11. Grobler
12. Wu, & Wang
13. Hung, Chung, & L
14. Pablo, Reay, Dewald, & Casebeer
15. Karim, Mitchell
16. Reconfiguration Resource Base
17. Barua
18. Wang & Ang

کتابنامه

- خداداد حسینی، سید حمید، فتحی، سعید و الهی، شعبان (۱۳۸۵). «طراحی الگوی تاثیر فناوری اطلاعات بر سنجه‌های عملکرد مالی با رویکرد فرا تحلیل»، بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۱۳ (۴۶)، ۶۱-۸۳.
- طالب تبریزی، نغمه (۱۳۹۰). «ارزیابی سطح توانمندی‌های تکنولوژیک با استفاده از مدل اطلس تکنولوژی در کارخانه صنایع غذایی پورا»، اولین کنفرانس بین‌المللی، پنجمین کنفرانس ملی مدیریت تکنولوژی. (تهران ۱-۲ آذر ماه ۱۳۹۰).

طباطبائیان، سید حبیب‌الله، منطقی، منوچهر، حنفی‌زاده، پیام، نقی‌زاده، محمد و نیرومند، پوران‌دخت (۱۳۹۱، تابستان). «الگوی بهبود توانمندی فناورانه در بنگاه‌های دانش بنیان تامین‌کننده تجهیزات الکترونیک پلیس بر پایه الگوی توانمندی پویا». *فصلنامه مطالعات مدیریت انتظامی*، ۷ (۲)، ۱۷۷-۱۵۹.

ملاحسینی، علی، فرقانی، محمدعلی، مرادخانی، بریار (۱۳۸۹). «بررسی تأثیر قابلیت یادگیری سازمانی بر عملکرد SMEهای شهرستان کرمان با استفاده از روش AHP»، نشریه *کاوش‌های مدیریت بازرگانی*، ۲ (۳)، ۹۵-۷۸.

نورالهی، سمیه، کفاش پور، آذر، حدادیان، علیرضا (شهریور ۱۳۹۲). «بررسی تأثیر قابلیت‌های بازاریابی بر عملکرد بازار به واسطه متغیر خلق ارزش برتر برای مشتری در صنایع غذایی شهرک صنعتی توس مشهد»، دومین همایش ملی علوم مدیریت نوین. (گرگان، ۱۴ شهریور ۱۳۹۲).

- Ambrosini, V., & Bowman, C. (2009). "What are dynamic capabilities and are they a useful construct in strategic management?". *International Journal of Management Reviews*, 11 (1), 29-49.
- Atkinson, D. (2009). "Measuring and modeling dynamic capabilities". Retrieved from EThOS Digital Dissertation. (uk.bl.ethos.496331).
- Barreto, I. (2011). "Dynamic capabilities: a review of past research and an agenda for the future", *Journal of Management*, 36 (1), 256-280.
- Cao, L. (2011). "Dynamic capabilities in a turbulent market environment: empirical evidence from international retailers in China". *Journal of Strategic Marketing*, 19 (5), 455-469.
- Cavusgil, E., Seggie, S. H., & Talay, M. B. (2007). "Dynamic capabilities view: Foundations and research agenda". *The Journal of Marketing Theory and Practice*, 15 (2), 159-166.
- Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). "Dynamic capabilities: what are they?" *Strategic Management Journal*, No.21, 1105-1121.
- Helfat, C., & Peteraf, M. (2009). "Understanding dynamic capabilities: progress along a developmental path". *Strategic organization*, 7 (1), 91.
- Hooley, G., Fahy, J., Cox, T., Beracs, J., Fonfara, K., & Snoj, B. (1999). Marketing capabilities and firm performance: a hierarchical model. *Journal of market-focused management*, 4 (3), 259-278.

- Jordan, M. S. (2012). The effect of organizational knowledge creation on firm performance an operational capabilities-mediated model (Doctoral dissertation, Georgia State University).
- Lall, S. (2001). *Competitiveness, Technology and Skills*. Edward Elgar Publishing Inc., 2 Winter Sport Lane, PO Box 574, Williston, VT 05495-0080.
- Lawer, C. (2010). How does absorptive capacity influence the origin and evolution of dynamic capabilities? Retrieved from EThOS Digital Dissertation. (uk.bl.ethos.524190).
- Li, D. Y., & Liu, J. (2012). "Dynamic capabilities, environmental dynamism, and competitive advantage: Evidence from China". *Journal of Business Research*. available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.08.007>.
- Lindblom, A., Olkkonen, R., Kajalo, S., & Mitronen, L. (2008). Market-sensing capability and business performance of retail entrepreneurs. *Contemporary Management Research*, 4 (3), 219-236.
- MacInerney-May, K. (2012). The Value of Dynamic Capabilities for Strategic Management (Doctoral dissertation, Universität zu Köln).
- Newey, L. R., & Zahra, S. A. (2009). "The evolving firm: how dynamic and operating capabilities interact to enable entrepreneurship. *British Journal of Management*, 20 (s1), S81-S100.
- Panda, H., & Ramanathan, K. (1996). Technological capability assessment of a firm in the electricity sector. *Technovation*, 16 (10), 561-588.
- Pavlou, P. A., & El Sawy, O. A. (2011). "Understanding the elusive black box of dynamic capabilities". *Decision Sciences*, 42 (1), 239-273.
- Priem, R. L., & Butler, J. E. (2001). Is the resource-based "view" a useful perspective for strategic management research?. *Academy of management review*, 26 (1), 22-40.
- Protogerou, A., Caloghirou, Y., & Lioukas, S. (2008). Dynamic capabilities and their indirect impact on firm performance (No. 08-11). DRUID, Copenhagen Business School, Department of Industrial Economics and Strategy/Aalborg University, Department of Business Studies.
- Schreyögg, G., & Kliesch-Eberl, M. (2007). "How dynamic can organizational capabilities be? Towards a dual-process model of capability dynamization". *Strategic Management Journal*, 28: 913-933.
- Teece, D. J. (2007). "Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance". *Strategic management journal*, 28 (13), 1319-1350.

- Teece, D. J. (2009). *Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth: Organizing for Innovation and Growth*. Oxford University Press.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*, 18 (7), 509-533.
- Trez, G., & Luce, F. B. (2012). Organizational structure and specialized marketing capabilities in SMEs. *Marketing Intelligence & Planning*, 30 (2), 143-164.
- Vorhies, D. W., & Morgan, N. A. (2005). "Benchmarking marketing capabilities for sustainable competitive advantage". *Journal of Marketing*, 69 (1), 80-94.
- Morgan, N. A., Vorhies, D. W., & Mason, C. H. (2009). "Market orientation, marketing capabilities", and firm performance. *Strategic Management Journal*, 30 (8), 909-920.
- Wang, C. L., & Ahmed, P. K. (2007). "Dynamic capabilities: A review and research agenda". *International Journal of Management Reviews*, 9 (1), 31-51.
- Wetzels, M., Odekerken-Schroder, G., & Van Oppen, C. (2009). "Using PLS path modeling for assessing hierarchical construct models: guidelines and empirical illustration". *Management Information Systems Quarterly*, 33 (1), 11.
- Wolfe, J., & Sauaia, A. C. A. (2003). The Tobin q as a company performance indicator. *Developments in Business Simulation & Experiential Learning*, 30, 155-159.
- Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. (2006). "Entrepreneurship and dynamic capabilities: a review, model and research agenda". *Journal of Management studies*, 43 (4), 917-955.
- Zaidi, M. F. A., & Othman, S. N. (2012). "Understanding the Concept of Dynamic Capabilities by Dismantling Teece, Pisano, and Shuen (1997)'s Definition". *International Journal of academic research in business and social sciences*, 2 (8).
- Zollo, M., & Winter, S. G. (2002). "Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities". *Organization science*, 13 (3), 339-351.