

تأثیر برون سپاری جهانی شرکت‌ها بر عملکرد مالی آن‌ها با تأکید بر نقش میانجی نوآوری و نقش تعدیلگر سرمایه ارتباطی تأمین کننده

علی غلامی

کارشناسی ارشد حسابداری، واحد ملارد، دانشگاه آزاد اسلامی، ملارد، ایران.

a.gholami58@yahoo.com

چکیده

با افزایش سطح رقابت‌ها و لزوم انعطاف‌پذیری بیشتر در تولید، شرکت‌ها برای افزایش سهم بازار خود و کسب سودآوری بالاتر، به سمت همکاری مشترک با دیگر شرکت‌ها و برون‌سپاری فعالیت‌ها گرایش پیدا کرده‌اند. با این حال میزان تأثیر این برون‌سپاری بر عملکرد مالی شرکت‌ها مشخص نیست و این تأثیر می‌تواند متأثر از متغیرهای میانجی و تعدیلگر باشد. هدف این مطالعه بررسی میزان تأثیرپذیری عملکرد مالی شرکت‌ها از موضوع برون‌سپاری جهانی آن‌ها همراه با نقش گرایش به نوآوری و سرمایه ارتباطی آن‌ها با دیگر شرکت‌ها است. این پژوهش از نظر هدف کاربردی است و از نظر روش تحقیق در حوزه مطالعات توصیفی از نوع همبستگی قرار دارد. جامعه آماری این مطالعه، شرکت‌های تولیدی در شهرک صنعتی اشتهارد کرج شامل (۵۷۶) شرکت می‌باشد که با استفاده از روش نمونه‌گیری مورگان و به روش تصادفی تصاده، حجم نمونه ۲۳۶ نفر انتخاب شد. تجزیه و تحلیل داده‌ها نیز با رویکرد معادلات ساختاری و استفاده از نرم افزار P.L.S انجام شد. یافته‌ها نشان داد که برون‌سپاری جهانی بر عملکرد مالی شرکت‌ها به‌ویژه با نقش میانجی نوآوری تأثیر مثبت معناداری دارد. در این میان نیز هر چه سرمایه ارتباطی شرکت با شرکت‌های تأمین کننده بیشتری باشد، تأثیر برون‌سپاری بر نوآوری و به‌نوبه خود نوآوری بر عملکرد مالی شرکت‌ها بیشتر است.

واژگان کلیدی: برون‌سپاری جهانی شرکت، عملکرد مالی، نوآوری، سرمایه ارتباطی.

مقدمه

امروزه با بحران‌های متعدد اقتصادی شرکت‌ها دچار بحران و ورشکستگی شده‌اند، به‌ویژه در بین شرکت‌های کوچک و متوسط این مسئله مشهودتر است (مایر و همکاران^۱، ۲۰۱۷). مهم‌ترین مسئله تعیین عوامل مؤثر بر عملکرد مالی است (لینز و همکاران^۲، ۲۰۱۷). شواهد بدست آمده اخیر مؤید آن است که عملکرد مالی می‌تواند به میزان مطلوبی تحت تأثیر

¹ Mayr et al.

² Lins et al.

برون‌سپاری قرار گیرد (وروال^۱، ۲۰۱۷). برون‌سپاری جهانی^۲ یک روش منبع‌یابی از تأمین‌کنندگان مستقل در بازار کالا و خدمات جهانی در سراسر مرزهای جغرافیای سیاسی است. به همین دلیل برون‌سپاری جهانی بخشی از برون‌سپاری فرامرزی می‌باشد که به‌نوعی ناشی از عدم توانایی شرکت‌ها برای برآورد تمامی منابع اصلی بدون وابستگی به دیگر شرکت‌ها می‌باشد (بونیراتاوچ و همکاران^۳، ۲۰۰۸). با این حال، ماهیت برون‌سپاری از طریق بازار می‌تواند اساساً متفاوت از منبع‌یابی داخلی سازمان باشد. وروال (۲۰۱۷) نشان داد برون‌سپاری جهانی غالباً به عنوان عنصر کلیدی و مهم در حوزه استراتژی‌های کاهش هزینه، دستیابی به منابع نوآورانه و برنامه‌های کاربردی در نظر گرفته می‌شود. به‌رحال، پژوهش‌ها در زمینه رابطه میان برون‌سپاری جهانی و عملکرد مالی محدود است و در این میان نیز مطالعات نتایج متضادی را گزارش کرده‌اند. به‌طور نمونه جیانگ و همکاران^۴ (۲۰۰۷) در بررسی تأثیر برون‌سپاری جهانی بر ارزش بازار دریافتند که برون‌سپاری جهانی تأثیر مثبت و معناداری بر ارزش بازار دارد در حالی که برون‌سپاری داخلی تأثیر منفی. مطابق دیدگاه مول و همکاران^۵ (۲۰۰۵) برون‌سپاری جهانی تأثیر معناداری بر عملکرد مالی شرکت نداشته است. از سویی دیگر نیز لامپل و بالا^۶ (۲۰۱۱) دریافتند که مزایا و ریسک زمانی افزایش می‌یابند که فعالیت‌های دارای ارزش بالا برون‌سپاری شوند و پیشنهاد دادند که میزان دانش تدوین شده و تعبیه‌شده در یک فعالیت یا موقعیت مانع پویایی مؤثر و فراگیر دانش می‌شود.

همچنین پژوهشگران استدلال کردند که انتخاب شرکت‌ها به‌منظور مشارکت در کسب‌وکار بین‌المللی ممکن است تأثیر مثبتی بر نوآوری آن‌ها داشته باشد (سیدشلاگ و ژان^۷، ۲۰۱۵). نوآوری می‌تواند مستقیماً به کشف دانش و مهارت‌های جدید یا کشف دانش و مهارت‌های موجود حرکت نماید. این تمایز مهم است زیرا نوآوری اکتشافی به سطح گسترده‌ای از تعامل اجتماعی و ارتباطات غنی (ارتباطات رودررو) بستگی دارد و نسبت به رفتار فرصت‌طلبانه آسیب‌پذیرتر می‌باشد. بخصوص هنگام عدم حضور موسسه‌های مناسب که توانایی محافظت از دانش و حقوق مالکیت فکری را ندارند (چین و همکاران^۸، ۲۰۱۴). تشخیص این شرایط معمولاً در روابط برون‌سپاری جهانی سخت‌تر است. این جریان نگرانی‌هایی را در مورد تأثیر برون‌سپاری جهانی بر سودمندی و توانایی برون‌سپاری شرکت و همچنین توانایی آن در جهت ایجاد منافع مالی از طریق دانش خود به وجود می‌آورد (بولکی و استرنج^۹، ۲۰۱۱). مطالعات اخیر نشان دادند که سرمایه‌ارتباطی (تعامل با شرکت‌های دیگر تحت عنوان برون‌سپاری) نقش بسیار مهم‌تری در نوآوری اکتشافی ایفا می‌نماید و با تبادل دانش به شکل نزدیک‌تری درهم آمیخته است. سرمایه‌ارتباطی با یک تأمین‌کننده به این موضوع اشاره دارد که یک شرکت خریدار روابط نزدیک و معتبری با تأمین‌کننده برقرار می‌نماید. ایجاد یک رابطه مناسب مبتنی بر برون‌سپاری با تأمین‌کننده امری بسیار پیچیده است که عملکرد مالی شرکت‌ها را می‌تواند به‌طور مستقیم و یا غیرمستقیم تحت تأثیر قرار دهد. به‌طور کلی ارتباط مناسب با دیگر شرکت‌ها تحت عنوان برون‌سپاری برای شرکت‌ها جهت موفقیت در غلبه بر بسیاری از مسائل و

¹ Verwaal

² Global outsourcing,

³ Bunyaratavej & et al

⁴ Jiang et al

⁵ Mol et al

⁶ Lampel and Bhalla

⁷ Siedschlag & Zhang

⁸ Jean et al

⁹ Buckley & Strange

موانع، ممکن است توانایی بالقوه‌ای جهت ایجاد تبادل دانش موجود از طیف گسترده‌ای از تأمین‌کنندگان در محیط بازار جهانی را به همراه بیاورد که به‌نوبه خود عملکرد آتی شرکت‌ها را بهبود خواهد بخشید (چانگ و گوتچر^۱، ۲۰۰۷). در کشور ایران نیز باوجود اینکه بیش از ۹۵ درصد کل واحدهای تولیدی در گروه صنایع کوچک و متوسط قرار می‌گیرند، این بنگاه‌ها سهم قابل توجهی در تولید ناخالص ملی و ایجاد ارزش افزوده کسب نموده و از کمبودهای شدیدی رنج می‌برند. به نظر می‌رسد کاهش رقابت‌پذیری بنگاه‌های کوچک و متوسط نسبت به صنایع بزرگ، متأثر از عوامل درون بنگاهی و برون بنگاهی متعددی باشد (بیدختی و زرگر، ۱۳۹۰). از سویی دیگر مطابق با گزارش شهرک صنعتی اشتهارد در حال حاضر از ۸۰۰ واحدی که برای شهرک صنعتی اشتهارد در نظر گرفته شده است، ۲۷۰ واحد غیرفعال و راکد هستند که در اغلب موارد ناتوانایی آن‌ها برای رقابت در بازار و عدم عملکرد مالی مطلوب باعث غیرفعال شدن این شرکت‌ها شده است^۲ (مجموع شرکت‌های غیرفعال برابر با ۲۲۴ شرکت می‌باشد). این در حالی است که مطابق با بررسی‌های اخیر شواهد نشان می‌دهد که برون‌سپاری برخی از کارها و همچنین توجه به نوآوری شرکت‌ها می‌تواند موجب رفع این مشکل شود که در این زمینه خلاء مطالعاتی وجود دارد. در مجموع اگرچه در برخی از مطالعات تأثیر مثبت برون‌سپاری تأثیری بر عملکرد مالی تأیید شده است؛ اما این موضوع که آیا این تضاد نتایج می‌تواند از طریق تعدیلگر سرمایه ارتباطی شرکت‌ها تشریح گردد؛ مورد بحث است و ادراک دقیق‌تر این رابطه برای استراتژی‌های کسب‌وکار بین‌المللی حائز اهمیت است؛ زیرا مبنای سیاست‌های نوآوری و بهبود عملکردهای مالی شرکت‌ها تلقی می‌گردد. بر همین اساس در مطالعه حاضر این سوال مورد بررسی قرار می‌گیرد که آیا برون‌سپاری بر عملکرد مالی شرکت‌ها از طریق نقش واسطه نوآوری تأثیرگذار است؟ و آیا تأثیر مثبت برون‌سپاری بر روی نوآوری شرکت‌ها تابعی از سرمایه ارتباطی آن‌ها می‌باشد یا خیر؟

ادبیات پژوهش عملکرد مالی

معروف‌ترین تعریف عملکرد توسط نیلی و همکاران^۳ (۲۰۰۹) ارائه شده است: «فرایند تبیین کیفیت اثربخشی و کارایی اقدامات گذشته». درجه یا میزانی که در شرکت به اهداف از پیش تعیین شده همچون هدف‌های مالی در راستای افزایش ثروت و بهره‌وری صورت می‌گیرد، حرکت در راستای عملکرد شرکت گویند. ارزیابی عملکرد یک شرکت در فرایند تصمیم‌گیری امری حیاتی و ضروری است؛ چراکه عملیات یک شرکت تا اندازه زیادی وابسته به تعیین سطح عملکرد شرکت است (بابایی پور، ۱۳۹۳).

عملکرد مالی شرکت معمولاً به عنوان اندازه‌گیری سودآوری یا بهره‌وری شرکت‌ها تعریف شده است (مواردی همچون: حاشیه قیمت هزینه، نرخ بازدهی دارایی و غیره). امروزه از عملکرد مالی شرکت‌ها به عنوان مهم‌ترین شاخصه از عملکرد کلی شرکت‌ها یاد می‌گردد چراکه برون داد اصلی شرکت‌ها از طریق عملکرد مالی آن‌ها قابل بحث و بررسی می‌باشد (دیکرسون و همکاران^۴، ۲۰۱۳). عملکرد مالی دربرگیرنده وضعیت عملکردی یک شرکت مبتنی بر میزان درآمد خالص بر

¹ Chang & Gotcher

² <http://www.ieic.ir/index.php>

³ Neely et al

⁴ Dickerson et al.

اساس فروش آن می‌باشد. به‌طور معمول می‌توان عملکرد مالی را در چهار عنصر؛ میزان هزینه‌ها^۱، فروش صورت گرفته شده^۲، میزان سودآوری^۳ و سهم از بازار^۴ در نظر گرفت. یکی از فرایندهایی که در استفاده از نسبت‌های مالی برای ارزیابی وضعیت مالی شرکت‌ها وجود دارد در این است که هر مجموعه نسبت‌های مالی یک بعد ویژه را ارزیابی می‌کند، به‌گونه‌ای که دسته‌ای از این نسبت‌ها توانایی نقدینگی را اندازه‌گیری می‌کند، گروهی توانایی سودآوری را ارزیابی می‌کند، بخشی دیگر توانایی سرمایه‌گذاری شرکت را مشخص می‌نماید و بالاخره گروه آخر شیوه کارایی و عملیات سازمان را ارزیابی می‌نماید (یو و همکاران^۵، ۲۰۱۴).

برون‌سپاری

برون‌سپاری در سال‌های اخیر یکی از رویکردهای پراهمیت معرفی شده است. بعضی از سازمان‌ها، به‌منظور بهبود کیفیت خدمات و محصولات، کاهش هزینه و زمان تولید، تمرکز بر روی مزیت‌های اصلی رقابتی و به‌طور کلی افزایش اثربخشی سازمان، اقدام به برون‌سپاری برخی فعالیت‌های خود کرده‌اند (کرمیک^۶ و همکاران، ۲۰۰۶). برون‌سپاری به معنی بخشی از فعالیت‌های یک شرکت که به بیرون سپرده شود و در حقیقت خود شرکت از فرایند خارج شود و کارها توسط شخص ثالث انجام شود (وروال، ۲۰۱۷). در عرف برون‌سپاری استفاده از منابع بیرونی است بیرونی بودن به معنای ایجاد ارزش از طریقی غیر از شرکت است که متمرکز شدن تنها بر روی این لغت کافی نیست بلکه یک نگاه راهبردی به منابع خارجی و شناسایی این منابع نیز لازم است. طبق تعریف گریور (۱۹۹۹) «عمل انتقال برخی از فعالیت‌های داخلی و حق تصمیم‌گیری آن فعالیت‌ها، طی قراردادی به تأمین‌کنندگان بیرونی» را برون‌سپاری گویند. از آنجاکه فعالیت‌ها تکرار می‌شوند، موضوع قرارداد مطرح است. برون‌سپاری فراتر از به‌کارگیری مشاوران است. در عمل، نه فقط فعالیت‌ها، عوامل تولید و دارایی‌های مربوط (شامل افراد، تسهیلات، تجهیزات، فن‌آوری و دیگر دارایی‌ها) و حق تصمیم‌گیری نیز واگذار می‌شود. این واژه در پایان دهه ۱۹۸۰ درباره‌ی مقاطع کاری (پیمانکاری) فرعی و سیستم اطلاعات مدیریت، ابداع و بکار گرفته شد (گلدوزها و همکاران، ۱۳۹۶).

از مزایای استفاده از برون‌سپاری می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- افزایش اثربخشی با تمرکز بر فعالیت‌های محوری که سازمان در انجام آن تخصص دارد.
- بهبود خدمات ارائه شده به مشتری.
- بهبود مدیریت ریسک از طریق شریک شدن با یک واحد دیگر در محیط تجاری نامطمئن.
- کاهش و کنترل هزینه عملیات محصولات به‌واسطه دستیابی به تأمین‌کننده با عملکرد بهتر و هزینه پایین‌تر.
- مدیریت وظایف مشکل یا کنترل ناپذیر.
- بهره‌مندی از تخصص و مهارت نیروی انسانی متعلق به تأمین‌کنندگان.

¹ Costs

² Sales

³ Profitability

⁴ Market share

⁵ YU et al

⁶ Kermic

- بهبود عملکرد عملیاتی (همچون کیفیت بالاتر و افزایش بهره‌وری).
- آزاد کردن منابع انسانی و سایر منابع برای اهداف دیگر (کاهش سرمایه‌گذاری در فعالیتهای برون‌سپاری شده).
- انعطاف‌پذیری در بلندمدت (گلدوزها و همکاران، ۱۳۹۶).

در سال‌های اخیر، برون‌سپاری بیش از گذشته بلوغ یافته است. به طوری که انعطاف و پویایی مؤسسات را در محیط رقابتی امروز محقق می‌سازد. در اینجا می‌توان سه نوع برون‌سپاری را نام برد که سازمان‌ها بر اساس راهبردهای خود می‌توانند از آن استفاده کنند که عبارت‌اند از برون‌سپاری درون‌مرزی-برون‌شرکتی^۱، برون‌سپاری برون‌مرزی-برون‌شرکتی^۲ و برون‌سپاری برون‌مرزی-درون‌شرکتی^۳ (آتسی و همکاران، ۲۰۱۰). اما علیرغم مزایای بسیار برون‌سپاری، تحقیقات بسیاری موانع و مشکلات بر سر راه اجرای موفق آن را ذکر نموده‌اند که بی‌توجهی به آن‌ها عواقب جبران‌ناپذیری برای شرکت‌ها به همراه دارد. ریسک‌های موجود در برون‌سپاری شرکت‌ها را به ۱۱ دسته کلی: توانایی‌های کارفرما، توانایی‌های شرکت پیمانکار، ارتباطات پیمانکار و کارفرما، مدیریت قرارداد، ریسک‌های راهبردی، قوانین، امنیت، مالی، جغرافیای سیاسی، وضعیت روحی کارکنان و ریسک‌های فناوری تقسیم‌بندی نموده‌اند (ناکاتسو و لاکوو، ۲۰۰۹).

نوآوری

نوآوری فرآیندی است که از طریق توسعه روش‌های جدید و ایجاد راهکارها، راه‌حل‌ها و خدمات نو، ارزش افزوده و درجه‌ای از تازگی را برای سازمان، عرضه‌کنندگان و مشتریان سازمان فراهم می‌آورد (مک فادزین، ۲۰۱۲). همچنین نوآوری توسعه و پیاده‌سازی ایده‌های جدید توسط افرادی است که در طول زمان در معاملات با دیگران در یک زمینه سازمانی مشارکت دارند. در ادبیات پژوهش نوآوری به عنوان یک فرایند دیده می‌شود. نوآوری را به عنوان یک فرایند و یک نتیجه مشاهده می‌نمایند: نوآوری تولید یا اتخاذ، ادغام و بهره‌برداری از نوآوری ارزش افزوده در حوزه‌های اقتصادی و اجتماعی؛ تکرار و توسعه محصولات، خدمات و بازار؛ توسعه روش‌های جدید تولید؛ و ایجاد سیستم‌های مدیریت جدید است (کروسان و آپایدین، ۲۰۱۰). دامانپور^۴ (۱۹۸۴) برخی از تفاوت‌های واضح را بین چند نوآوری ایجاد کرد. او بیان نمود که نوآوری‌ها می‌توانند رادیکال^۵ یا تدریجی^۶، نوآوری‌های محصول یا فرایند و نوآوری‌های مدیریتی یا فناورانه (وابسته به فن‌آوری) باشند. یک شکل از نوآوری وجود دارد که کمتر قابل مشاهده است، اما از اهمیت بالایی برخوردار است. با توجه به گفته‌های شومپیتر^۷ نوآوری می‌تواند در پنج نوع مختلف تشخیص داده شود: محصولات جدید، اقدامات تولید جدید، بازارهای جدید، منابع جدید عرضه و اشکال جدید سازمان. این آخرین طبقه‌بندی است که در تحقیقات بعدی توسط محققان دیگر مورد

¹ Outsourcing

² Offshore outsourcing

³ Captive offshoring

⁴ Atesci et al

⁵ Nakatsu & Iacovou

⁶ McFadzean

⁷ Crossan and Apaydin

⁸ Damanpour

⁹ radical

¹⁰ incremental

¹¹ Schumpeter

تأکید واقع شده است و به نوآوری سازمانی اشاره دارد. این شکل از نوآوری، شامل جنبه‌هایی است که فراتر از تمرکز بر نوآوری‌های فنی رفته‌اند. نوآوری‌های سازمانی به‌طور کلی نوآوری درون شرکت‌ها هستند، اما می‌توانند بیشتر به نوآوری فرایند غیر فنی مربوط شوند (آمبروستر، ۲۰۰۸). یکی از ویژگی‌های مهم نوآوری سازمانی این است که بر روی روش‌های جدید و کارآمدتر برای مدیریت روابط بین وظایف و عملکردها در طول زنجیره تولید تمرکز می‌کند. این بدان معنی است که نوآوری‌های سازمانی همیشه نوعی عنصر اجتماعی را دارند (آذر و سیابوشی، ۲۰۱۷).

سرمایه ارتباطی تأمین‌کنندگان

سرمایه ارتباطی تأمین‌کنندگان در واقع بیانگر این موضوع است که یک شرکت تا چه اندازه با تأمین‌کنندگان خود رابطه و تعاملات سازنده و متناسب دارد، به‌بیان‌دیگر این مفهوم نشان می‌دهد که هر دو طرف معامله تا چه اندازه بهم اعتماد داشته و به توافقات خود متعهد هستند (وروال، ۲۰۱۷). سرمایه ارتباطی مبتنی بر این ایده است که شرکت‌ها را نمی‌توان به شکل سیستم‌های مجزا در نظر گرفت بلکه آن‌ها به‌طور فزاینده‌ای به روابطی وابستگی دارند که در محیط شرکت به وجود آمده است. این نوع از سرمایه شامل ارزش به وجود آمده توسط روابطی است که نه تنها مشتریان، تأمین‌کنندگان یا سهامداران را در بر می‌گیرد بلکه همچنین شامل تمامی گروه‌های ذی نفع هم داخلی و هم خارجی است. در شرکت‌ها برخی از روابطی قابل مشاهده است که برای شرکت‌ها ارزش افزوده به ارمغان می‌آورد و بایستی در قالب سرمایه ارتباطی شرکت در نظر گرفته شود. به‌عبارت‌دیگر سرمایه ارتباطی دانشی است که در روابط شرکت‌ها و گروه‌های مرجع قرار می‌گیرد (هورمیگا و همکاران، ۲۰۱۱). سرمایه ارتباطی از منظر دیگر، می‌تواند به عنوان ادراک ارزش‌هایی که مشتریان در هنگام معامله (کسب‌وکار) با تأمین‌کنندگان کالا یا خدمات خود دارند، در نظر گرفته شود؛ بنابراین درک این بعد تنها از نقطه نظر مشتریان به دست می‌آید و نتیجه ارزش ادراک شده شرکت است؛ بنابراین، برخی از شاخص‌هایی که توسعه این سرمایه درون شرکت را نشان می‌دهند عبارت‌اند از: برای مثال نرخ تکرار شونگی مشتری، سهم بازار و تعداد پیوندهای ایجاد شده با سایر سازمان‌ها (میوسویک، ۲۰۱۶).

پیشینه پژوهش

الراشده و همکاران^۲ (۲۰۲۲) در بررسی تأثیر برون‌سپاری بر عملکرد شرکت در شرکت‌های صنعتی، نشان داد که برون‌سپاری منجر به بهبود عملکرد مالی می‌شود و همچنین ساختار سازمانی و فرهنگ به‌طور کامل بر این رابطه نقش میانجی دارند. دین و همکاران^۳ (۲۰۲۲) در پژوهشی با عنوان تأثیر برون‌سپاری نیروی کار بر عملکرد مالی شرکت‌های کوچک و متوسط، نشان دادند برون‌سپاری به ویژگی‌های عملکردی شرکت‌ها، کنترل ریسک، نگرش مدیران و روابط در برون‌سپاری بستگی دارد. این مطالعه همچنین تأیید می‌کند که برون‌سپاری نیروی کار به‌طور مثبت بر عملکرد مالی تأثیر می‌گذارد. وروال (۲۰۱۷) در بررسی برون‌سپاری سراسری، نوآوری اکتشافی و عملکرد مالی شرکت: دیدگاه مبتنی بر تبادل دانش ادعان داشتند برون‌سپاری کلی می‌تواند استراتژی مؤثری جهت کاهش هزینه‌ها و کسب دانش سراسری باشد، با این حال

¹ Miocevic

² Alrwashdeh

³ Dinh

با توجه به ادبیات دانش و سرمایه ارتباطی، او پیشنهاد داد که شرکت‌ها موانع شناختی و هنجاری بسیار بالاتری در تبادل دانش در برون‌سپاری کلی تجربه می‌نمایند و این روند سبب ایجاد نوآوری اکتشافی می‌شود که به‌طور منفی رابطه میان برون‌سپاری کلی و عملکرد مالی شرکت را میانجی می‌نماید. به‌هرحال، این تأثیر میانجی منفی می‌تواند به‌طور مثبت ایجاد سرمایه ارتباطی با تأمین‌کنندگان خارجی را میانجی نماید. راشان و خان^۱ (۲۰۱۷) در بررسی سرمایه فکری و عملکرد مالی: شواهدی از برون‌سپاری فرایند کسب‌وکار صنعت هند نشان دادند که کارایی سرمایه فکری تأثیر معنی‌داری بر سودآوری دارد اما تأثیر معنی‌داری بر بهره‌وری ندارد. درحالی‌که کارایی سرمایه مورد استفاده تأثیر معنی‌داری بر سودآوری و بهره‌وری داشت. حسن و همکاران^۲ (۲۰۱۶) در بررسی تأثیر تبادل رابطه‌ای محور بر موفقیت برون‌سپاری در روابط تأمین‌کننده و تولیدکننده: دیدگاه عملکرد مالی نشان دادند که رابطه مثبت بین تبادل رابطه‌ای محور و موفقیت برون‌سپاری از دیدگاه عملکرد مالی پشتیبانی وجود دارد کونسو و همکاران^۳ (۲۰۱۶) در تحقیق خود مسئولیت اجتماعی شرکت و تأثیر آن بر نوآوری اکتشافی در سازمان و عملکرد مالی شرکت را بررسی نمودند. نتایج نشان داد که مسئولیت‌پذیری اجتماعی شرکتی عامل مهمی برای عملکرد مالی شرکت است زیرا سبب افزایش نوآوری اکتشافی در سازمان می‌شود.

گل آرا (۱۴۰۱) در پژوهشی با عنوان تأثیر کاربست برون‌سپاری بر عملکرد مالی شهرداری‌های استان گیلان نشان داد که کاربست برون‌سپاری بر عملکرد مالی شهرداری‌ها بر سه مؤلفه افزایش توان مالی، سهولت کنترل امور مالی و کاهش ریسک‌های مالی تأثیر مثبت و معنادار داشته است. مطیعی و همکاران (۱۴۰۱) در پژوهشی با عنوان تأثیر هزینه مبادله بر برون‌سپاری و نوآوری باز در شرکت‌های نوآور نشان دادند بالا رفتن دارایی خاص باعث کاهش برون‌سپاری و افزایش صدور نوآوری باز به خارج می‌شود. بالا رفتن عدم اطمینان سبب کاهش برون‌سپاری و افزایش صدور نوآوری باز به خارج می‌شود. بالا رفتن فرکانس مبادلات نیز سبب کاهش برون‌سپاری می‌شود. مسگر و همکاران (۱۳۹۶) در ارزیابی اهمیت اثرات برون‌سپاری بر بهبود عملکرد مالی در شرکت‌های کوچک و متوسط با استفاده از تکنیک AHP وزن نهایی هر یک از عوامل را شناسایی کردند؛ که بر اساس آن برون‌سپاری در بالاترین اولویت و آموزش کارکنان در اولویت دوم قرار گرفت. زارع امامی و رضایی (۱۳۹۶) در بررسی روابط بین قابلیت بازار، استراتژی‌های شرکت، نوآوری اکتشافی و عملکرد شرکت نشان دادند نظام‌های سنتی ارزیابی عملکرد فاقد کارایی لازم در ارتقاء بهره‌وری نیروی کار می‌باشند و این امر موجب ایجاد استراتژی‌های شرکت با در نظر گرفتن قابلیت‌های بازار و عملکرد شرکت‌ها گردد. نتایج تحقیق اسلامی و همکاران (۱۳۹۵) در بررسی نقش استراتژیک برون‌سپاری در عملکرد سازمانی بیانگر تأیید ارتباط معنادار استراتژی برون‌سپاری از منظر کارایی با عملکرد سازمانی بود و علاوه بر آن بر کنترل فرایند و کنترل خروجی نیز تأثیرگذار بود. نتایج تحلیل آماری داده‌ها حاکی از آن بود که برون‌سپاری فعالیت‌های اصلی، برون‌سپاری بین‌المللی و برون‌سپاری کوتاه‌مدت اثر مثبتی بر روی ارزش بازار شرکت‌های برون‌سپاری کننده دارد. ولی برون‌سپاری فعالیت‌های غیر اصلی (فرعی) برون‌سپاری داخلی و برون‌سپاری بلندمدت ارزش بازار شرکت‌های برون‌سپاری کننده را بهبود نمی‌دهد.

¹ Raushan & Khan

² Hassan et al

³ Conesa et al.

چارچوب نظری و ارائه فرضیات پژوهش

صنایع مدرن امروزی به‌طور فزاینده‌ای در زنجیره‌های عرضه جهانی کار می‌کنند که در آن، شرکت‌ها بخش بزرگی از زنجیره ارزش خود را به تأمین‌کنندگان در سراسر مرزهای ژئوپلیتیک، برون‌سپاری می‌کنند. مدیریت این چنین زنجیره‌های ارزش جهانی، چالش‌های بسیاری را بر می‌انگیزد که شامل کنترل کیفیت، دانش و حمایت از حقوق مالکیت معنوی و هماهنگی پیچیده است (لمپل و بیهالا، ۲۰۱۱). یکی از راه‌های کاهش پیچیدگی این زنجیره‌های عرضه جهانی، به‌کارگیری تولید و طراحی مدولار^۱ است. مدولاسیون^۲ زنجیره تأمین، هزینه‌های هماهنگی را کاهش داده و انعطاف‌پذیری را افزایش می‌دهد و خطرات نشت دانش و نقض حقوق مالکیت معنوی را کاهش می‌دهد؛ بنابراین، مدولاسیون ممکن است پاسخ موفقیت‌آمیز به کاهش پیچیدگی و افزایش بهره‌وری بهره‌برداری از زنجیره تأمین جهانی باشد (هنکل و همکاران^۳، ۲۰۱۳). با این حال، تنظیم مجدد یا توسعه یک سیستم مدولار جدید، دشوارتر از یک زنجیره تأمین متصل بهم و قابل مقایسه است. به‌عنوان مثال، طراحی یک سیستم مدولار جدید نیازمند دانش بیشتر در خصوص فرایند کلی است تا تابع مدول‌ها به‌طور کلی مؤثر عمل کنند. طراحان مدول از قبل به هماهنگی، ارتباط و مشخص کردن این قواعد نیاز دارند. مشکلات در سیستم‌های مدولار تنها زمانی ظاهر می‌شود که مدول‌ها با هم هماهنگ شوند و نشان دهند که ضعیف کار می‌کنند؛ بنابراین، مزایای زنجیره تأمین جهانی مدولار معایبی دارد، زیرا تنظیم مجدد و سازگاری مدول‌ها نیازمند ارتباطات پیشرفته و هماهنگی بین شرکای مدول است (لیو و همکاران^۴، ۲۰۱۱). این چنین ارتباطات پیشرفته و هماهنگی ممکن است برای فهماندن خریداران و تأمین‌کنندگانی که در مک آن‌های دور کار می‌کنند دشوار باشد. آنها دانشی را مبادله می‌کنند که در محیط‌های مختلف کسب‌وکار، تدوین و تعبیه می‌شود (لمپل و بیهالا، ۲۰۱۱).

یک دیدگاه که نقش دانش را در نظریه تجارت بین‌المللی توضیح می‌دهد، دیدگاه مبتنی بر دانش است. دیدگاه مبتنی بر دانش فرض می‌کند که اعضای سازمان نیاز به هویت و تعبیه اجتماعی دارند و سازمان‌ها به عنوان شبکه‌های ارتباطی مبتنی بر دانش و یا جوامع معرفتی عمل می‌کنند که در آن اعضای سازمان دانش خود را به دست می‌گیرند و ترکیب می‌کنند و برنامه‌های کاربردی جدید را از نوسازی این منابع دانش ایجاد می‌کنند. این جوامع معرفتی قادر به درک مبادله دانش هستند، زیرا هنجارها، رویه‌ها و شیوه‌های مشترک آنها، خطرات معقولیت محدود و فرصت‌طلبی را در مبادله دانش محدود می‌کند. با این حال، در عین حال اعضای سازمان می‌توانند اعضای جوامع معرفتی چندگانه باشند، این گونه جوامع معرفتی تخصصی اغلب در کشورهای مختلف و شبکه‌های ارتباطی بین خریداران و تأمین‌کنندگان کار می‌کنند. این شبکه‌های ارتباطی می‌توانند به عنوان سطح سوم جوامع معرفتی درک شوند که ویژه مشارکت بین یک یا چند شرکت متعدد است (هاکانسون^۵، ۲۰۱۰).

بازار جهانی برحسب ویژگی‌های عرضه‌کننده، بسیار متنوع است، اما با این حال بازارها دریافتند که وقتی شرکت‌های برون‌سپار با چنین تنوعی مواجه می‌شوند، خواهان آن‌اند که تأمین‌کنندگانی با همان دارایی‌های دانش را انتخاب کنند که منجر

¹ modular

² Modularization

³ Henkel et al.

⁴ Liu et al.

⁵ Håkanson

به ایجاد شبکه‌های تأمین‌کننده همگن می‌شود. این یافته در راستای یافته‌های حاصل از تحقیق سرمایه ارتباطی^۱ در سطح فردی است که نشان می‌دهد افرادی که دسترسی به شبکه بزرگ‌تری دارند، تمایل دارند ارتباطاتی را که از لحاظ ویژگی‌های اجتماعی یکسان هستند، از قبل انتخاب کنند. شرکت‌هایی که به بازار جهانی برون‌سپاری می‌کنند، ممکن است به دنبال شرکت‌های تأمین‌کننده‌ای باشند که به جوامع معرفتی آنها نزدیک است و بنابراین تأمین‌کنندگانی با ویژگی‌های همان دانش را انتخاب می‌کنند. علاوه بر این، فاصله جغرافیایی در زنجیره‌های عرضه جهانی، آشنایی بین خریدار داخلی و شرکت تأمین‌کننده خارجی را کاهش می‌دهد و منجر به عدم اطمینان اطلاعاتی بیشتر می‌شود (هندلی و بنتون^۲، ۲۰۱۳). خریدار و تأمین‌کننده در یک کشور ممکن است تبادل اطلاعات و معیارهای اعتبارسنجی رایج را به اشتراک بگذارند و لذا ممکن است بیشتر مایل به اشتراک‌گذاری اطلاعات باشند، به شفاف‌سازی کمک کنند و در صورت لزوم شکاف را پر کنند. چنین زمینه مشترکی برای انتقال دانش پیچیده و دقیق مفید می‌باشد که برای نوآوری اکتشافی لازم است، زیرا شفاف‌سازی بیشتر و کنترل و انگیزه را ممکن می‌سازد. در نهایت مسائل مربوط به حفاظت از حقوق مالکیت معنوی می‌تواند تمایل به تبادل اطلاعات اکتشافی بین خریدار و تأمین‌کننده خارجی را کاهش دهد (روی و سیواکومار^۳، ۲۰۱۱)؛ بنابراین، برون‌سپاری جهانی منوط به خطرهای بیشتر در مبادله دانش در مقایسه با برون‌سپاری داخلی است. این خطرات به‌ویژه به نوآوری اکتشافی مرتبط است که در آن مبادله دانش، مبهم بوده و ارزیابی آن دشوار است. به دلیل سبک‌های سازمان داخلی، جامعه معرفت‌شناختی خاص شرکت که تحت حمایت سلسله‌مراتب است، ممکن است خطرات معقولیت محدود و رفتار فرصت‌طلبانه را در نوآوری اکتشافی کاهش دهد، اما این گزینه برای برون‌سپاری جهانی قابل استفاده نیست (وروال، ۲۰۱۷). جوامع معرفتی برای کاهش خطرات مبادله دانش در حوزه دانش خود تا حد زیادی مؤثر هستند، هرچند برای کاهش این خطر با سایر حوزه‌های دانش، بی‌اثر می‌باشند. اعضای جوامع معرفتی، چارچوب‌های شناختی مشابه را به اشتراک نمی‌گذارند و این می‌تواند ظرفیت اعضای سازمانی را کاهش دهد تا ارزش دیگر جوامع معرفتی در شرکت‌های تأمین‌کننده خارجی شناسایی شود. علاوه بر این، جوامع معرفتی نیز در انتظار هنجارهای به اشتراک‌گذاری دانش و اعتبارسنجی و دانش متفاوت هستند (آرنا و همکاران^۴، ۲۰۰۶). این مسئله سوالی را مطرح می‌کند. اگر این موضوع این نوآوری اکتشافی را کاهش می‌دهد، چرا شرکت‌ها برون‌سپاری جهانی می‌کنند؟ مزیت اصلی این است که فعالیت‌های استثمرگرانه در جوامع معرفتی مشابه، منافع قابل توجه و خطرات نسبتاً کم را به همراه دارند که این ممکن است به حساب ظرفیت اکتشافی درازمدت سازمان باشد که ممکن است توسط اعضای شرکت برون‌سپاری مشخص نشود. حتی اگر اعضای سازمان بتوانند به موانع مربوط به چارچوب‌های شناختی مختلف غلبه کنند، آنها همچنین نیازمند توسعه انتظارات مشابه در مورد هنجارهای به اشتراک‌گذاری دانش و اعتبارسنجی می‌باشند (آرنا و همکاران، ۲۰۰۶)؛ بنابراین، بازار جهانی، دسترسی به مجموعه متفاوتی از تأمین‌کنندگان را فراهم می‌کند، اما لزوماً منجر به دسترسی به یک پایگاه اطلاعاتی متنوع‌تر نمی‌شود. فاصله جغرافیایی بین خریداران و تأمین‌کنندگان و تعیبه محلی دانش می‌تواند محدودیت‌های بیشتری را در کیفیت و تحول ارتباط و انتقال دانش تعیین کند که به‌ویژه در تنظیم مجدد زنجیره‌های تأمین جهانی مدولار بسیار مهم است؛ بنابراین برون‌سپاری جهانی ممکن است اثر منفی بر ظرفیت نوآوری اکتشافی شرکت‌های برون‌سپار داشته

¹ Relational capital

² Handley & Benton

³ Roy & Sivakumar

⁴ Arena et al.

باشد و پس از آن، عملکرد مالی شرکت به عنوان نوآوری اکتشافی، یک محرک مهم عملکرد مالی شرکت است (هاشی و همکاران^۱، ۲۰۱۳).

از سوی دیگر سرمایه ارتباطی، به کیفیت روابط اشاره می کند نه به ساختار روابط. یک تفاوت قابل توجه در سرمایه ارتباطی می تواند وجود داشته باشد که شرکتها با تأمین کنندگان خود دارند. سرمایه ارتباطی با تأمین کنندگان ممکن است به شرکتها امکان دهد که به طور انتخابی و به طور مناسب، برنامه های یکپارچه داخل سازمانی را گسترش دهند. با ایجاد سرمایه ارتباطی با تأمین کنندگان خارجی، شرکتها می توانند از سرمایه گذاری های تأمین کننده خارجی در دارایی های ویژه و توسعه امور ارتباطی مربوط به یکپارچگی دانش ویژه بهره مند شوند بنابراین، سرمایه ارتباطی تأمین کننده می تواند مانند لایه سوم یک جامعه معرفتی همکارانه^۲ عمل کند که خطرات عقلانیت محدود و فرصت طلبی را در روابط خریدار و تأمین کننده کاهش می دهد (لاو و همکاران^۳، ۲۰۱۰).

روابط تأمین کننده بر اساس اعتماد و درک متقابل، ممکن است باعث افزایش سازگاری روش های دانش، سیستمها و امور عادی بین خریدار داخلی و شرکت های تأمین کننده خارجی شود. ممکن است عملکرد توسعه محصول جدید برحسب هزینه، سرعت و کیفیت افزایش یابد (لاو و همکاران، ۲۰۱۰). برقراری ارتباط های نزدیک و قابل اطمینان با تأمین کنندگان خارجی ممکن است دشوارتر باشد، اما اگر یک شرکت موفق به ایجاد یک جامعه معرفت شناختی همکارانه با تأمین کنندگانی از محیط کسب و کار متفاوت باشد، این امر می تواند مشارکت های مثبت و قابل توجه را برحسب توانایی های نوآوری اکتشافی شرکت ارائه کند. تأمین کنندگان خارجی ممکن است در توجه به راه حل هایی که از راه حل های موجود متفاوت هستند، آزاد باشند و این ممکن است آنها را برای توسعه و تبادل روشها و تکنولوژی های نوین و پیشگام، آزادتر سازد (جیانگ و همکاران^۴، ۲۰۰۷). روابط مبتنی بر اعتماد و نزدیک تأمین کننده، یادگیری سازمانی و جریان های عادی مبادله دانش را تسهیل می کند و درک متقابل و ارتباط خریداران و تأمین کنندگان را با دانش تعبیه شده در محیط های کسب و کار مختلف بهبود می بخشد (لمپل و بیهالا، ۲۰۱۱). در نهایت، تحت شرایط اعتماد و نزدیکی، مشکلات بالقوه با محافظت از دانش و حقوق مالکیت معنوی ممکن است کمتر مشکل ساز باشد؛ بنابراین سرمایه ارتباطی می تواند به طور قابل ملاحظه ای اثرات منفی برون سپاری جهانی را بر نوآوری اکتشافی و عملکرد مالی شرکت کاهش دهد. بر این اساس فرضیات پژوهش به شرح زیر ارائه می شوند:

فرضیه اول: عملکرد مالی شرکتها متأثر از وضعیت برون سپاری جهانی شرکتها می باشد.

فرضیه دوم: نوآوری شرکتها متأثر از وضعیت برون سپاری جهانی شرکتها می باشد.

فرضیه سوم: در روابط میان نوآوری شرکتها با برون سپاری جهانی، سرمایه ارتباطی تأمین کنندگان نقش تعدیل کننده دارد.

فرضیه چهارم: بین رابطه عملکرد مالی شرکتها با برون سپاری جهانی شرکتها، نوآوری نقش میانجی دارد.

¹ Hashi et al.

² partner-specific epistemic community

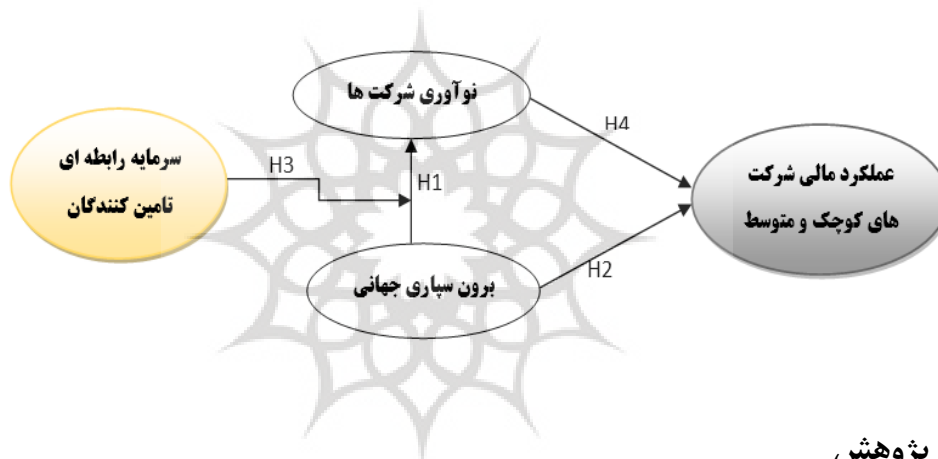
³ Lau et al

⁴ Jiang et al.

روش پژوهش

پژوهش حاضر، از نظر هدف کاربردی محسوب می‌شود و از نظر روش، جزء تحقیقات توصیفی می‌باشد. جامعه آماری متشکل از مدیران یا نمایندگان واحدهای تولیدی کوچک و متوسط شهرک صنعتی اشتهارد کرج شامل (۵۷۶) واحد می‌باشد. مبنای انتخاب آنها این قاعده است که حداقل ۳ سال سابقه کاری داشته و برخی فعالیت‌های خود را برون‌سپاری کرده می‌باشد. (یعنی اختصاص بخشی از فرآیندهای تولید به شرکت‌های دیگر در جهان و یا تأمین منابع اولیه خود برای تولید از طریق واردات از سایر کشورهای دیگر). در ادامه با استفاده از روش نمونه‌گیری مورگان، حجم نمونه ۲۳۶ نفر انتخاب شد اما به منظور در نظر گرفتن ریزش پرسشنامه، اقدام به توزیع ۲۵۰ پرسشنامه شد و در پایان تعداد ۲۳۶ پرسشنامه سالم به منظور تحلیل داده‌ها گردآوری گردید. همچنین برای جمع‌آوری اطلاعات از پرسشنامه استاندارد وروال (۲۰۱۷) استفاده شد. در نهایت برای تجزیه و تحلیل داده از نرم‌افزار P.L.S استفاده شد. مدل مفهومی پژوهش نیز به شرح شکل ۱ ارائه شده است:

شکل (۱): مدل مفهومی پژوهش



یافته‌های پژوهش

فراوانی مشاهدات مبتنی بر جنسیت، تحصیلات و سن پاسخ‌دهندگان در جدول ۱ ارائه شده است:
جدول (۱): فراوانی پاسخ‌دهندگان بر حسب ویژگی‌های جمعیت شناختی

متغیر مورد بررسی	گروه	تعداد	درصد
جنسیت	زن	۳۴	۱۵٪
	مرد	۲۰۲	۵۸٪
تحصیلات پاسخ‌دهندگان	دیپلم و زیر دیپلم	۳۲	۱۴٪
	فوق دیپلم	۵۲	۲۱٪
	کارشناسی	۹۴	۴۰٪
	ارشد	۵۰	۲۲٪
	دکتری	۸	۳٪
رده‌های سنی در بین پاسخ‌دهندگان	زیر ۳۰ سال	۲۲	۸٪
	۳۱ الی ۴۰ سال	۴۴	۱۹٪
	۴۱ الی ۵۰ سال	۱۱۶	۵۱٪

۲۲٪	۵۴	بالای ۵۰ سال	
۱۰۰٪	۲۳۶	مجموع	مجموع

در ادامه آمار توصیفی متغیرهای پژوهش با استفاده از مهم‌ترین شاخص‌های آمار توصیفی (گرایش مرکزی، پراکندگی و شکل توزیع) در جدول زیر توصیف گردیده‌اند:

جدول (۲): آمار توصیفی و نحوه توزیع متغیرهای پژوهش

آماره SW		آماره KS		بیشینه	کمینه	انحراف معیار	میانگین	
سطح معناداری	آماره	سطح معناداری	آماره					
۰/۰۱	۰/۸۲	۰/۰۱	۰/۲۴	۴/۸	۱/۰	۲۱/۰۳	۳/۸۰	اعتماد بین شرکت‌ها
۰/۰۰۱	۰/۹۳	۰/۰۰۱	۰/۱۷	۵/۰	۱/۲	۰/۹۰۷	۱۳/۷	کیفیت و تداوم ارتباط
۰/۰۱	۰/۸۸	۰/۰۱	۰/۱۸	۵/۰	۱/۱	۰/۹۰۵	۵۳/۷	سرمایه ارتباطی
۰/۰۰۱	۰/۹۰	۰/۰۰۱	۰/۱۷	۵/۰	۱/۶	۰/۸۸۹	۶۰/۳	نوآوری شرکت
۰/۰۱	۰/۸۶	۰/۰۱	۰/۲۰	۴/۸	۱/۴	۰/۹۰۲	۷۳/۷	برون‌سپاری جهانی
۰/۰۰۱	۰/۹۵	۰/۰۰۱	۰/۱۵	۵/۰	۱/۳	۰/۸۸۰	۳/۵۰	عملکرد مالی شرکت

با توجه به اینکه طیف مورداستفاده، طیف لیکرت ۵ گزینه‌ای می‌باشد، میانگین تمامی متغیرها بالاتر از میانگین فرضی (۳) می‌باشد. همچنین در این مطالعه مقدار سطح معناداری پایین‌تر از مقدار ۰/۰۵ و حتی ۰/۰۱ بوده است و مبتنی بر همین امر داده‌ها در مطالعه حاضر از نوع غیر نرمال بوده و لذا برای تحلیل روابط میان آن‌ها از نرم‌افزار نسل جدید مدل‌سازی یعنی حداقل مربعات خطا با استفاده از نرم‌افزار PLS بهره گرفته شده است.

تأیید روایی و پایایی ابزار سنجش

جهت تأیید روایی از روایی محتوا (نظرسنجی از خبرگان) و روایی همگرا (میانگین واریانس استخراج‌شده) استفاده شده است. به‌منظور تعیین پایایی پرسشنامه نیز از معیار ضریب آلفای کرونباخ استفاده شد. مقادیر گزارش شده در جدول ۳ نشان از تأیید پایایی و روایی همگرای متغیرهای تحقیق دارد.

جدول (۳): ضرایب پایایی و روایی مدل

متغیرها	آلفای کرونباخ	روایی همگرا
نوآوری شرکت	۰/۸۶۰	۰/۵۴۶
سرمایه ارتباطی	۰/۸۸۳	۰/۵۹۱
برون‌سپاری جهانی	۰/۸۱۳	۰/۵۹۳
عملکرد مالی شرکت	۰/۷۸۷	۰/۵۴۰

همچنین نتایج ضریب همبستگی در بین متغیرهای پژوهش، در جدول ۴ نمایش داده شده است.

جدول (۴): مقدار ضرایب همبستگی در بین متغیرها

عملکرد مالی	برون سپاری جهانی	نوآوری شرکت	سرمایه ارتباطی	
			۱	سرمایه ارتباطی
		۱	**۶۴	نوآوری شرکت
	۱	**۷۷	**۶۳	برون سپاری جهانی
۱	**۸.۴	**۷.۴	**۷.۴	عملکرد مالی

علامت ** نشان دهنده معناداری در سطح اطمینان ۹۹ درصد می باشد.

مقدار سطح معنی داری آزمون همبستگی نشان می دهد میان متغیرها رابطه معناداری به شکل مثبت وجود دارد ($P < 0.01$). بر اساس با افزایش مقدار نمرات در متغیر سرمایه ارتباطی، نوآوری شرکت و برون سپاری جهانی، همسو با افزایش نمرات در متغیر عملکرد مالی شرکت ها می باشد. در ادامه ضرایب تأثیر در مدل ساختاری پژوهش، مبتنی بر مدل مفهومی با بهره گیری از روش PLS (در دو بخش تحلیل عاملی تأییدی و تحلیل مسیر) ارائه شده است.

نتایج در تحلیل عاملی تأییدی

با توجه به نتایج در مدل اندازه گیری هر یک از گویه های پرسشنامه دارای بار عاملی بالاتر از ۰/۴ می باشد و این برازش جزئی مدل را تأیید می نماید. بالاتر بودن مقدار ضرایب t از ۱/۹۶، نیز معناداری بارهای عاملی را تأیید نموده است. یافته ها مؤید آن است که تمامی مدل های اندازه گیری از برازش مطلوبی برخوردار بوده و بر همین اساس در ادامه به بررسی مدل تحلیل مسیر پرداخته شد که در آن ضرایب تعیین و ضرایب مسیر (ضرایب رگرسیون) برآورد شده است

آزمون فرضیه اول و دوم:

فرضیه اول: عملکرد مالی شرکت ها متأثر از وضعیت برون سپاری جهانی شرکت ها می باشد.

فرضیه دوم: نوآوری شرکت ها متأثر از وضعیت برون سپاری جهانی شرکت ها می باشد

جدول (۵): نتایج آزمون فرضیات اول و دوم تحقیق:

فرضیه	متغیر مستقل	متغیر وابسته	ضریب تعیین	ضریب مسیر	آماره t	سطح معناداری	نتیجه
۱	وضعیت برون سپاری جهانی	عملکرد مالی	۰/۵۶۴	۰/۳۷۵	۱۵/۱۵۶	۰/۰۰۰	تأیید
۲	وضعیت برون سپاری جهانی	نوآوری شرکت ها	۰/۶۸۸	۰/۷۵۶	۵۶/۵۶۲	۰/۰۰۰	تأیید

مطابق با نتایج جدول ۴، ضریب مسیر وضعیت برون سپاری جهانی بر عملکرد مالی برابر با ۰/۳۷۵ می باشد. همچنین مقدار آماره t (ضریب معناداری) برای این مسیر برابر با ۱۵/۱۵۶ می باشد و این مقدار بالاتر از ۱/۹۶ است. در نهایت سطح معناداری حاصل شده برای این مسیر ۰/۰۰۰ می باشد که پایین تر از ۰/۰۵ می باشد؛ در نتیجه فرضیه اول تحقیق مورد تأیید واقع می شود. همچنین ضریب مسیر وضعیت برون سپاری جهانی بر نوآوری شرکت ها برابر با ۰/۷۵۶ می باشد. همچنین مقدار آماره t (ضریب معناداری) برای این مسیر برابر با ۵۶/۵۶۲ می باشد و این مقدار بالاتر از ۱/۹۶ است. در نهایت سطح معناداری حاصل شده برای این مسیر ۰/۰۰۰ می باشد که پایین تر از ۰/۰۵ می باشد. در نتیجه فرضیه دوم تحقیق مورد تأیید واقع می شود.

آزمون فرضیه سوم پژوهش

فرضیه سوم: در روابط میان نوآوری شرکت‌ها با برون‌سپاری جهانی، سرمایه ارتباطی تأمین‌کنندگان نقش تعدیل‌کننده دارد.

جدول (۶): نتایج آزمون فرضیه سوم تحقیق

فرضیه	متغیر مستقل	متغیر تعدیلگر	متغیر وابسته	ضریب تعیین	ضریب مسیر	آماره t	سطح معناداری	نتیجه
۳	وضعیت برون‌سپاری جهانی	سرمایه ارتباطی	نوآوری	۰/۶۸۸	۰/۸۲۳	۶۳/۹۱۹	۰/۰۰۰	تائید

مقدار ضریب تأثیری که در این بخش گزارش شده برابر با ۰/۸۲۳ می‌باشد و آماره T برابر با ۶۳/۹۱۹ است. همچنین سطح معنی‌داری بدست آمده پایین‌تر از (۰/۰۵) است. در نتیجه در روابط میان نوآوری شرکت‌ها با برون‌سپاری جهانی، سرمایه ارتباطی تأمین‌کنندگان نقش تعدیل‌کننده مثبت دارد و موجب تقویت این رابطه می‌شود؛ بنابراین فرضیه سوم تأیید می‌شود.

آزمون فرضیه چهارم پژوهش

فرضیه چهارم: بین رابطه عملکرد مالی شرکت‌ها با برون‌سپاری جهانی شرکت‌ها، نوآوری نقش میانجی دارد. این مطالعه نقش میانجی سرمایه ارتباطی با استفاده از آزمون VAF در بین شرکت‌های تولیدی کوچک و متوسط بررسی شده است. این آزمون مقداری بین ۰ و ۱ را اختیار می‌کند. هر چه این مقدار به یک نزدیک‌تر باشد، در واقع دلالت بر قوی‌تر بودن تأثیر متغیر میانجی دارد. مقدار VAF از طریق رابطه شماره ۱ محاسبه می‌گردد.

$$VAF = \frac{a \times b}{(a+b)+c}$$

در این رابطه:

a: ضریب مسیر بین متغیر مستقل و میانجی

b: ضریب مسیر بین متغیر میانجی و وابسته

c: ضریب مسیر بین متغیر مستقل و وابسته

$$VAF = \frac{0.881 \times 0.391}{(0.881 + 0.391) + 0.250} = 0.579$$

در نتیجه می‌توان گفت، نوآوری نقش میانجی مناسبی ($VAF > 0.5$) در روابط بین برون‌سپاری جهانی با عملکرد مالی شرکت دارد.

بحث و نتیجه‌گیری

در این پژوهش با بررسی جامعه آماری شامل ۲۳۶ شرکت تولیدی در شهرک صنعتی اشتهارد، به بررسی تأثیر برون‌سپاری جهانی شرکت‌ها بر عملکرد مالی آن‌ها با تأکید بر نقش میانجی نوآوری و نقش تعدیلگر سرمایه ارتباطی تأمین‌کننده، پرداخته شد. نتیجه فرضیه اول نشان داد برون‌سپاری جهانی، در عمل موجب بهبود سطح عملکرد مالی شرکت می‌شود. بر اساس این نتیجه می‌توان استنباط کرد عملیات برون‌سپاری باعث کاهش هزینه‌ها به‌طور چشم‌گیری می‌شود. چراکه شرکت دیگر مجبور نیست هزینه زیادی برای راه‌اندازی بخش‌های دیگر داشته باشند و زمان دسترسی به موارد موردنیاز نیز در بازه

زمانی کوتاهی انجام می‌شود. این مهم به نوبه خود باعث می‌شود که سهم از بازار بالاتری حاصل شود چراکه تولید بالاتر و انعطاف‌پذیری بالاتر ایجاد می‌شود که به نوبه خود سهم از بازار را افزایش می‌دهد و در درازمدت، سودآوری بالاتری به ارمغان می‌آورد. یافته‌ها در این بخش هم‌راستا با نتیجه مطالعه دین و همکاران (۲۰۲۲)، الراشده و همکاران (۲۰۲۲)، وروال (۲۰۱۷)، کرمیک و همکاران (۲۰۰۶) و گلدوزها و همکاران (۱۳۹۶) است. بر اساس یافته‌های فرضیه دوم برون‌سپاری جهانی بر نوآوری نیز تأثیر دارد. بر این اساس می‌توان تفسیر کرد که نوآوری یک عامل اساسی در ایجاد رقابت در سطح جهانی است که منجر به رشد شرکت می‌گردد و همانند موتوری است که به شرکت‌ها اجازه می‌دهد در اقتصاد جهانی از کارایی مستمری برخوردار شوند. این نتیجه هم‌راستا با مطالعات وروال (۲۰۱۷) و اوشری و همکاران (۲۰۱۸) می‌باشد. در فرضیه سوم، نقش میانجی نوآوری در روابط برون‌سپاری با عملکرد مالی مورد تأیید قرار گرفته است که مؤید آن است که نوآوری می‌تواند به عنوان یک حلقه میانجی تأثیرگذاری بالاتری را در روابط میان برون‌سپاری با عملکرد مالی داشته باشد و یا نقش‌آفرینی کند. در واقع این تأثیر زمانی می‌تواند به‌طور قابل توجهی چشمگیر باشد که بتواند پیامدها و خروجی‌های مهمی را همچون نوآوری ایجاد نماید. یافته‌های این فرضیه با نتایج از مطالعه وروال (۲۰۱۷) همخوانی و سازگاری دارد. مطابق یافته‌های فرضیه چهارم سرمایه ارتباطی در روابط میان برون‌سپاری جهانی با نوآوری نقش تعدیلگری دارد. در این زمینه می‌توان استنباط کرد که سرمایه ارتباطی می‌تواند به غلبه بر نگرانی‌های مربوط به ماهیت ویژه سرمایه‌گذاری در ارتباط با توسعه تأمین‌کننده کمک کند. این نوع از سرمایه باعث ایجاد همبستگی و اتحاد گروهی می‌گردد و در آخر باعث بهبود کارایی شرکت و در نهایت ارتقاء عملکرد مالی آنان می‌گردد یافته‌ها در این بخش نیز همسو با نتایج مطالعه وروال (۲۰۱۷)، هورمیگا و همکاران (۲۰۱۱) و ونگ و همکاران (۲۰۱۳) است.

بر اساس این نتایج پیشنهاد می‌شود که شرکت‌ها، برخی از فعالیت‌هایی که هزینه‌بر و سرمایه‌بر تلقی می‌شوند را به دیگر شرکت ارجاع دهند و با یک کارگروهی مشترک به کاهش هزینه‌ها و افزایش سطح توانمندی‌های تولید اهتمام ورزند. به‌منظور بهره‌گیری از برون‌سپاری، شرکت می‌تواند نسبت به پیاده‌سازی مدیریت دانش مشترک بهره‌گیر تا به اشتراک‌گذاری اطلاعات، نیازهای آتی مشتریان را شناسایی نموده و با کسب یک انعطاف‌پذیری بالاتر در تولید، عملکرد مالی را مبتنی بر افزایش سهم از بازار، بهبود دهد. همچنین می‌گردد که شرکت‌ها باید برون‌سپاری خود را به شکلی مدیریت نمایند که پیامد اصلی آن در بخش نوآوری قابل‌رویت باشد. در مورد نقش سرمایه ارتباطی نیز توصیه می‌شود تا شرکت‌ها با برقراری ارتباط‌های مناسب با شرکت‌های دیگر و شرکت‌های تأمین‌کننده، کارگروه‌هایی با اهداف مشترک را تعقیب نمایند که در آن اهداف مشترک سازمان‌ها مورد تأکید قرار گیرد. در انتها توصیه می‌گردد در مطالعات آینده به سایر متغیرها که می‌تواند بر عملکرد مالی (با محوریت برون‌سپاری فعالیت‌ها) تأثیرگذار باشد پرداخته شود، در این میان می‌توان به زنجیره تأمین سبز، چابکی سازمان و مزیت رقابتی شرکت‌ها اشاره داشت.

منابع

- ✓ اسلامی، سعید، میر غفوری، سید حبیب‌الله، زارعی، محمد، (۱۳۹۵)، بررسی نقش استراتژیک برون‌سپاری در عملکرد سازمانی، کنفرانس جهانی مدیریت، اقتصاد حسابداری و علوم انسانی در آغاز هزاره سوم، شیراز، پژوهش شرکت ایده بازار صنعت سبز.
- ✓ بابایی پور، حسین، (۱۳۹۳)، بررسی رابطه میان پایداری مالکان نهادی و عملکرد مالی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، دانشکده امور اقتصادی، دانشگاه تربیت مدرس.

- ✓ بیدختی، علی اکبر، زرگر، مجتبی، (۱۳۹۰)، بررسی موانع موجود در توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط و ارائه چارچوب حمایت از این بنگاه‌ها، نشریه کار و جامعه، شماره ۱۳۸، صص ۳۵-۴۶.
- ✓ زارع امامی، غلامرضا، رضایی، علی، (۱۳۹۶)، بررسی روابط بین قابلیت بازار، استراتژی‌های شرکت، نوآوری اکتشافی و عملکرد شرکت، اولین همایش ملی مدیریت با رویکرد اقتصاد مقاومتی.
- ✓ صالح، گل آرا، (۱۴۰۱)، تأثیر کاربست برون‌سپاری بر عملکرد مالی شهرداری‌های استان گیلان، نشریه علمی رویکردهای پژوهشی نوین مدیریت و حسابداری، دوره ۶، شماره ۲۲، صص ۳۰۲-۳۱۹.
- ✓ گلدوزها، بنیامین، افرندینا، پگاه، آقاجانی، فایزه، کشاورز قدیم، فاطمه، (۱۳۹۶)، شناسایی و اولویت‌بندی شاخص‌های ارزیابی فرآیند برون‌سپاری فعالیت‌ها مورد مطالعه: شهرداری تهران، دومین کنفرانس بین‌المللی مدیریت و حسابداری.
- ✓ مسگر، سارا، سینایی، حسنعلی، قسمیه، رحیم، (۱۳۹۶)، ارزیابی اهمیت اثرات برون‌سپاری بر بهبود عملکرد مالی در شرکت‌های کوچک و متوسط با استفاده از تکنیک AHP، دومین کنفرانس سالانه اقتصاد، مدیریت و حسابداری، اهواز، دانشگاه شهید چمران، سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان.
- ✓ مطیعی، محسن، اسماعیلی، مینا، حسین پور، داود، (۱۴۰۱)، تأثیر هزینه مبادله بر برون‌سپاری و نوآوری باز در شرکت‌های نوآور، مطالعات مدیریت کسب‌وکار، دوره ۱، شماره ۴۱، صص ۲-۲۶.
- ✓ Alrwashdeh, Muneer., Mohammad J Adaileh., Hussam Ali (2022) THE IMPACT OF OUTSOURCING ON OPERATIONAL PERFORMANCE: A FIELD STUDY IN INDUSTRIAL COMPANIES IN JORDAN, Journal of Management Information and Decision Sciences, Volume 25, Special Issue 2, (2022)
- ✓ Arena, R., Lazaric, N., & Lorenz, E. (2006). 10 Trust, codification and epistemic communities: Implementing an expert system in the French steel industry. Handbook of Trust Research 187-198.
- ✓ Armbruster, H., Bikfalvi, A., Kinkel, S., & Lay, G. (2008). Organizational innovation: The challenge of measuring non-technical innovation in large-scale surveys. Technovation, 28(10), 644-657.
- ✓ Azar, G., & Ciabuschi, F. (2017). Organizational innovation, technological innovation, and export performance: The effects of innovation radicalness and extensiveness. International Business Review, 26(2), 324-336.
- ✓ Buckley, P. J., & Strange, R. The governance of the multinational enterprise: Insights from internalization theory. Journal of Management Studies, Vol48, No2, P.P. 460-470, 2011.
- ✓ Bunyaratavej, K., Hahn, E. D., & Doh, J. P. International offshoring of services: A parity study. Journal of International Management, Vol13, No1, P.P. 7-21, 2007.
- ✓ Chang, K. H., & Gotcher, D. F. (2007). Safeguarding investments and creation of transaction value in asymmetric international subcontracting relationships: The role of relationship learning and relational capital. Journal of World Business, 42(4), 477-488.
- ✓ Conesa, M., Soto-Acosta, P., Manzano, M. P., & Jorge, M. L. (2016). Corporate Social Responsibility and its effect on organizational Innovation and firm performance: An Empirical Research in SMEs.
- ✓ Crossan, M. M., & Apaydin, M. (2010). A multi-dimensional framework of organizational innovation: A systematic review of the literature. Journal of management studies, 47(6), 1154-1191.