

شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی از دیدگاه تئوری نهادی

محمد حقیقی^۱، سید حسین جلالی^۲

چکیده: شراکت راهبردی، مدل کارآمدی برای ارتقای توان رقابتی کسب‌وکارها، به‌ویژه در اقتصادهای در حال توسعه است. با این حال، محیط نهادی اقتصادهای در حال توسعه کمابیش از شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی جلوگیری می‌کند. هدف از پژوهش حاضر بررسی تأثیر مؤلفه‌های نهادی از وجوه قانونی، هنجاری و شناختی بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی در کشور است. برای دستیابی به این هدف، داده‌های لازم بر اساس منطق نمونه‌گیری تصادفی ساده، از نمونه‌ای به حجم ۲۷۰ نفر از مدیران، معاونان و مشاوران ارشد شرکت‌های پیمانکاری ساخت و تجهیزات صنعتی گردآوری شدند و نقش سه مؤلفه رویه‌های حقوقی، نظام آموزشی و اعتماد در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی پیرامون اجرای پروژه‌های صنعتی به روش تحلیل رگرسیون ارزیابی شده است. یافته‌های این پژوهش، تصویری از وضعیت نهادی مؤثر بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی را ترسیم کرده و نشان می‌دهد رویه‌های حقوقی و نظام آموزشی، ارتباط معناداری با شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی میان شرکت‌های پیمانکاری دارند. علاوه بر آن، هر چه میزان عدم اطمینان تکنولوژیک پروژه‌ها افزایش یابد، مؤلفه اعتماد نقش تأثیرگذارتری در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی خواهد داشت.

واژه‌های کلیدی: اعتماد، تئوری نهادی، رویه‌های حقوقی، شراکت راهبردی، نظام آموزشی.

۱. دانشیار گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، تهران، ایران

۲. دانشجوی دکتری سیاست‌گذاری بازرگانی، دانشکده مدیریت، دانشگاه تهران، تهران، ایران

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۹۴/۰۳/۳۰

تاریخ پذیرش نهایی مقاله: ۱۳۹۴/۰۶/۰۱

نویسنده مسئول مقاله: سید حسین جلالی

E-mail: Jalali.sh@ut.ac.ir

مقدمه

شراکت راهبردی حرف جدیدی در شیوه سازماندهی کسب‌وکارهای متعلق به جوامع در حال توسعه است، زیرا تعداد زیادی از این کسب‌وکارها نوپا بوده یا نتیجه خصوصی‌سازی در اقتصاد دولتی کشورهای در حال توسعه‌اند (هیت، داسین، لویتاس، آرگل و بُرزا، ۲۰۰۰)؛ به همین دلیل کمترین آشنایی را با فضای رقابتی دارند و به همان میزان، برای فعالیت در بازار با چالش روبه‌رو هستند. در چنین وضعیتی شراکت راهبردی می‌تواند توان رقابتی این کسب‌وکارها را بهبود دهد و فرصت‌های جذابی برای رشد از طریق شراکت با شرکای بین‌المللی در اختیار آنان قرار دهد. شراکت‌های راهبردی در میان مدل‌های همکاری بین شرکتی ویژگی‌های حفظ استقلال، ماهیت ارادی و اشتراک در منابع را به‌طور توأمان به همراه دارد. هوانگ و روترمل (۲۰۰۵) شراکت‌های راهبردی را توافق‌های اختیاری و داوطلبانه میان بنگاه‌های اقتصادی تعریف می‌کنند که با اشتراک منابع فیزیکی و دانش، زمینه بهبود در محصولات، خدمات و فرایندها را به همراه دارد. مدیریت چنین توافق‌هایی مستلزم بینش استراتژیک برای انتخاب شرکا، هدایت فرایند شکل‌گیری، تنظیم مناسبات و رویه تعاملات میان شرکا، نظارت بر عملکرد شراکت و هنگام نیاز، مدیریت فرایند پایان دادن به شراکت با کمترین هزینه برای طرفین است.

نیلسن (۲۰۰۷) تحقیق روی شراکت‌های راهبردی را در دو شاخه اصلی طبقه‌بندی می‌کند که جریان نخست تحقیقاتی معطوف به شناسایی پویایی‌های مؤثر در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی است. پژوهش حاضر نیز که در این جریان مطالعاتی قرار می‌گیرد، به بررسی شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی از دیدگاه تئوری نهادی پرداخته است و تلاش می‌کند، نقش مؤلفه‌های نهادی از وجوه مختلف قانونی، هنجاری و شناختی را در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی ارزیابی کند. تعداد اندک مطالعات متمرکز بر شراکت راهبردی و خلأ پژوهشی در این زمینه، اجرای چنین پژوهش‌هایی را با اهمیت می‌سازد. جامعه آماری منتخب برای این پژوهش نیز دلیلی برای ضرورت پرداختن به مسئله شراکت راهبردی است. در حال حاضر، وضعیت کشور و حجم سرمایه‌گذاری‌های دولتی برای راه‌اندازی پروژه‌های صنعتی بازار گسترده‌ای را برای شرکت‌های داخلی پیمانکاری ساخت و تجهیزات صنعتی فراهم آورده است. به علاوه، گستره و جذابیت این بازار، شرکت‌های بین‌المللی را نیز متوجه خود نموده است. از آنجا که راه‌اندازی یک پروژه صنعتی در بسیاری از موارد از عهده و توان فنی، انسانی و مالی یک شرکت پیمانکاری خارج است، همکاری میان شرکت‌ها و شکل‌گیری شراکت، به‌ویژه میان شرکت‌های داخلی با شرکای بین‌المللی به مدل رایجی در این صنعت تبدیل شده است و نمونه‌های متعددی از همکاری میان شرکت‌های داخلی با شرکای بین‌المللی در قالب شراکت‌های راهبردی با ماهیت

قراردادمحور شکل گرفته است که این مسئله موضوع شراکت راهبردی را به موضوعی باارزش برای اجرای پژوهش مبدل ساخته است. تجربه اجرای فازهای جدید پروژه پارس جنوبی یا توسعه معادن به واسطه تشکیل شراکت‌هایی میان پیمانکاران داخلی، از نمونه‌های شراکت راهبردی میان شرکت‌های پیمانکاری داخلی در کشور است. از سوی دیگر، تأکید دولت بر حضور شرکت‌های بین‌المللی در برخی صنایع نظیر نفت و گاز به شرط همکاری و شراکت با شرکای داخلی، محرک رشد کمی شراکت‌های راهبردی میان شرکت‌های داخلی و شرکای بین‌المللی در هر دو قالب قراردادمحور و سرمایه‌محور در حوزه پیمانکاری خواهد شد.

از دیدگاه نوآوری پژوهشی، تحقیقات داخلی پیشین در این حوزه مسئله شکل‌گیری شراکت را بررسی نکرده‌اند و بیشتر نمونه‌های موجود، معطوف به احصای معیارهای گزینش شرکا یا عوامل مؤثر بر موفقیت شراکت بوده است. از سوی دیگر، محققان در این پژوهش برای تبیین شکل‌گیری شراکت راهبردی از تئوری نهادی بهره برده‌اند که استفاده از آن در تحقیقات داخلی برای مطالعه شراکت‌های راهبردی سابقه قبلی ندارد. چارچوب تئوری نهادی رویکرد مناسبی برای تبیین پدیده‌های اجتماعی، به‌ویژه در شرایطی است که ساختارهای برآمده از جامعه و محیط نقش انکارناپذیری در ظهور و بروز پدیده‌ها دارند. بررسی شراکت راهبردی با تئوری نهادی، ضمن تقویت وجوه نوآورانه این پژوهش، دربرگیرنده نکات ارزشمندی برای مدیران و فعالان صنعتی با توجه به شرایط حاکم بر فضای کسب‌وکار در کشور است و علاوه بر آن، توجه سیاست‌گذاران را برای تقویت بستر همکاری میان شرکت‌ها از طریق مساعدساختن وضعیت مؤلفه‌های نهادی مانند رویه‌های حقوقی و نظام آموزشی، جلب می‌کند. با توجه به این موارد، تحقیق حاضر بر مبنای ساختار متداول مقالات پژوهشی تنظیم شده است و پس از مروری بر مفهوم شراکت راهبردی و تشریح زوایای این مفهوم، با چارچوب تئوری نهادی در این حوزه ادامه می‌یابد. سپس، با توجه به ماهیت پیمایشی این مقاله، ویژگی‌های روش‌شناختی و جامعه آماری هدف تبیین شده و نتایج تجزیه و تحلیل‌های آماری و جمع‌بندی یافته‌ها ارائه شده است.

مبانی نظری پژوهش

مفهوم شراکت راهبردی

از لحاظ مفهومی، شراکت راهبردی توافق رسمی یا غیررسمی میان چند بنگاه اقتصادی با هدف بهبود عملکرد و جایگاه رقابتی از طریق مشارکت در تأمین و بهره‌برداری از گونه‌های متنوع منابع در دسترس طرفین شراکت است (داس و تنگ، ۲۰۰۰ و ژائو، ۲۰۱۴). به‌طور مشخص، شراکت راهبردی به بنگاه‌های تجاری در تمرکز بر فعالیت‌هایی که بیشترین تناسب را با

قابلیت‌هایشان داشته باشند، کمک می‌کند (بیرلی و گالاگر، ۲۰۰۷). مروری بر تعاریف متعدد در این حوزه، بیانگر تمرکز محققان بر کلیدواژه‌هایی همچون به اشتراک‌گذاری منابع، دستیابی به منافع دارای اهمیت برای طرفین، استقلال نسبی شرکا در عین شراکت، همسویی با جهت‌گیری استراتژیک و ارادی و اختیاری بودن برای مفهوم‌سازی اصطلاح شراکت راهبردی است (جلالی، ۱۳۹۱).

با وجود آن که شراکت راهبردی به‌عنوان مدل کسب‌وکار در صنایعی مانند داروسازی، اتومبیل، حمل‌ونقل هوایی و تولید محصولات الکترونیکی، بیش از دیگر صنایع استفاده شده است، نمی‌توان از ظرفیت بالقوه آن در سایر صنایع و به‌ویژه برای ارتقای توان رقابتی بنگاه‌های اقتصادی چشم پوشید. فارغ از نقش پررنگ شراکت‌ها در ارتقای توان رقابتی (داس و تنگ، ۲۰۰۰)؛ یافته‌های محققان حاکی از آن است که شراکت‌های راهبردی می‌توانند نقش اثربخشی در بقای کسب‌وکار داشته باشند، به‌ویژه اگر این شراکت‌ها با مبنای تکنولوژیک و بهره‌گیری از هم‌افزایی‌های تحقیق و توسعه شکل گرفته باشند (لی، کیلی، لی و لی، ۲۰۱۲). داسین، اولیور و روی (۲۰۰۷) نیز در جمع‌بندی مزایای اقدام به شراکت‌های راهبردی، به مواردی نظیر افزایش قدرت بازار، کسب دانش و مهارت، نوسازی استراتژیک کسب‌وکار، کاهش ریسک، دستیابی به صرفه به مقیاس، کاهش موانع ورود به بازارهای جدید و کسب مشروعیت نهادی اشاره کرده‌اند. تأثیر شبکه‌سازی استراتژیک پیرامون کسب‌وکارها در هر پیش‌زمینه صنعتی در فراهم آوردن دسترسی به منابع و بهره‌گیری از منافع ناشی از ارتباطات در تعاملات موجود در بستر شبکه (لی، ولیات و تان، ۲۰۱۳) و نیز دستیابی به قابلیت‌های پویا (شاه‌طهماسبی، خدادادحسینی، کردنائیج و آزاد ارمکی، ۱۳۹۳)، سبب شده است تا شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی که یکی از الگوهای همکاری بین شرکتی در صنایع گوناگون است، به‌عنوان گزینه استراتژیک و برگرفته از پارادایم همکاری به جای پارادایم رقابت نیز بیش از پیش در کانون توجه قرار گیرد.

نگاهی به پیشینه نظری در حیطه شراکت‌های راهبردی، نشان‌دهنده مجموعه وسیع تئوری‌هایی است که برای تبیین چگونگی شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی استفاده شده‌اند. این مجموعه گسترده تئوریک شامل تئوری هزینه - مبادله (آیرلند، هیت و وی‌دیانات، ۲۰۰۲)؛ تئوری منبع‌محور (چانگ، سینگ و لی، ۲۰۰۰)؛ تئوری سازمان یادگیرنده (هی‌میریکس، بینگام و لامانن، ۲۰۱۵)؛ تئوری شبکه اجتماعی (کنیس و ناک، ۲۰۰۲) و تئوری نهادی است. به موازات این جریان‌های اصلی تحقیقاتی، چارچوب‌های تئوریک دیگری مانند نظریه بازی‌ها، نظریه قدرت بازار، دیدگاه شایستگی‌محور و رویکردهای جامعه‌شناختی نیز به‌طور محدود برای تشریح انگیزه مدیران بنگاه‌های اقتصادی در اقدام به شراکت‌های راهبردی استفاده شده‌اند (جلالی، ۱۳۹۱).

شراکت راهبردی در تئوری نهادی

در میان رویکردهای نظری مختلف برای تشریح شراکت راهبردی، تئوری نهادی شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی را نوعی پاسخ از سوی بنگاه به منظور پیروی از روند حاکم بر صنعت و فشارهای موجود برای همسانی می‌داند. بنابراین زمانی که شراکت راهبردی به‌عنوان نوعی هنجار توسط عناصر نهادی محیط کسب‌وکار پذیرفته شود، از سوی بنگاه‌های اقتصادی به‌عنوان استراتژی بهینه شناسایی و به‌کار گرفته می‌شود (داس و تنگ، ۲۰۰۰). تئوری نهادی از دهه هفتاد میلادی به‌صورت شاخه‌ای برای مطالعات سازمانی و مدیریتی فراگیر شده است و منطق آن به هنجارها، قواعد و رویه‌هایی بازمی‌گردد که واقعیت‌های اجتماعی را شکل داده و آنها را اداره و سازماندهی می‌کند (کورنلیسن، دوران، فیس، لامرز و وارا، ۲۰۱۵).

موضوع مشروعیت از جمله مهم‌ترین کلیدواژه‌هایی است که با تئوری نهادی برای تشریح علت شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی، به‌ویژه در فضای بین‌الملل به‌کار گرفته می‌شود (ناکوس، برادرز و دیمیتراتوس، ۲۰۱۴). به‌طور کلی، در تئوری نهادی، سازمان‌ها در جست‌وجوی کسب مشروعیت هستند تا از موانعی که تأثیرگذاری‌شان را محدود می‌کند، فراتر رفته و آنها را به مزیت تبدیل کنند و هنگامی مشروع تلقی می‌شوند که بتوانند تقاضای ذی‌نفعان قدرتمند را برآورده کنند و اقدامات متناسبی با آن تقاضاها را در ساختار خود نهادینه سازند (چندلر و هوانگ، ۲۰۱۵). مشروعیت نهادی در حوزه سازمانی خود را به‌صورت محرک‌هایی نشان می‌دهد که تصمیم‌ها و اهداف استراتژیک سازمان را با مقررات رسمی، قواعد غیررسمی، هنجارها، ارزش‌ها و انتظارات نهادی از جانب محیط، صنعت یا شرکای سازمان متناسب می‌سازد (بینیاری، سیمونس، مونس و مورنو، ۲۰۱۵).

عناصر نهادی تعیین‌کنندگان قواعد بازی در جوامع یا محدودیت‌های بشرساخته‌ای هستند که تعاملات میان افراد جامعه را شکل داده و هدایت می‌کنند (پنگ، ۲۰۰۲). در حوزه کسب‌وکار، عناصر نهادی به شکل مقررات نظام سیاسی حاکم و دولت، حقوق مالکیت و تنظیم هنجارهای تجاری و رفتار حرفه‌ای حدود پذیرفته شده و جهت قابل قبول اقدامات را برای فعالان کسب‌وکار تعیین می‌کنند (هیت، آلسترام، داسین، لویتاس و اسوبودینا، ۲۰۰۴). بروتون، آلسترام و لی (۲۰۱۰) اصطلاح نهادی را اشاره‌ای به مجموعه‌ای از قوانین رسمی، توافق‌ها، پیش‌فرض‌های بدیهی و تعاملات غیررسمی می‌دانند که التزام به آنها از فرد و سازمان انتظار می‌رود. از دیدگاه تئوری نهادی، تصمیم‌ها و اقدامات استراتژیک سازمان فقط با مبنای اقتصادی تفسیر و توجیه نمی‌شوند، بلکه باید آنها را در قالب گزینه‌های منتخب از میان مجموعه گزینه‌های ممکن و مشروع دانست

که توسط جامعه و قواعد اجتماعی به سازمان تحمیل شده‌اند (دلیگنول، الگ، کاوسگیل و گوری، ۲۰۱۳).

هنگام به‌کارگیری تئوری نهادی برای تحلیل پدیده‌های اجتماعی، در نظر گرفتن دو نکته حائز اهمیت است؛ نخست، عوامل و مؤلفه‌های نهادی منحصرأ در ساختارهای رسمی جای نمی‌گیرند. آلسترام، لویتاس، هیت، داسین و ژو (۲۰۱۴) معتقدند عوامل نهادی به اشکال رسمی نظیر قوانین و رویه‌های دادرسی محدود نیستند، بلکه قواعد عرفی جامعه و مسائل شناختی پذیرفته‌شده در فرهنگ را نیز شامل می‌شوند. از دید این محققان، هر گاه شکل رسمی قواعد نهادی نتواند منافع ذی‌نفعان را تأمین کند، اشکال غیررسمی و هنجاری نهادی از سوی نقش‌آفرینان برای تنظیم مناسبات بازار به کار گرفته می‌شود. نکتهٔ دیگر، تفاوت کارکردی مؤلفه‌ها و عناصر نهادی در نظام‌های اقتصادی است. در واقع، تفاوت‌هایی نظیر ماهیت متفاوت نهادی‌های رسمی و غیررسمی در ساختار اقتصادهای در حال توسعه نسبت به کشورهای توسعه‌یافته بر میزان عدم اطمینان و ابهام، به‌ویژه هنگام تصمیم‌گیری دربارهٔ منابع تأثیرگذار است. به‌طور مشخص، نهادی‌های رسمی در طی زمان مجموعه‌ای از قواعد و هنجارهای غیررسمی را شکل می‌دهند که بر فضای کسب‌وکار تأثیر می‌گذارد. شدت تلاطم اقتصادی و تحولات پی‌درپی اجتماعی در جوامع در حال توسعه، سبب ناکارآمدی این کارکرد عناصر رسمی محیط نهادی می‌شود و این مسئله به ظهور و افول مستمر مجموعه‌هایی از هنجارها و قواعد غیررسمی می‌انجامد که ثبات را در شکل‌گیری کسب‌وکار با اختلال روبه‌رو می‌کند (هیت، داسین، لویتاس، آرگل و بُرزا، ۲۰۰۰).

پیشینهٔ تجربی پژوهش

نگاهی به پیشینهٔ مطالعاتی شراکت راهبردی از جنبهٔ تئوری نهادی نشان می‌دهد مؤلفه‌های نهادی نقش بسزایی در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی دارند و اشاره به خصیصه‌هایی نظیر نظام حقوقی و حقوق مالکیت، ساختار مالی مشتمل بر نظام مالیاتی و تعرفه‌ها، بازار سرمایه و اعتماد و سرمایهٔ اجتماعی بیشترین میزان توجهات را به خود جلب کرده‌اند.

استریت و کامرون (۲۰۰۷) در جمع‌بندی از تحقیقات مرتبط با شراکت راهبردی در کسب‌وکارهای کوچک، به ویژگی‌های بازار، عدم اطمینان، تلاطم بازار و کنترل‌های دولتی اشاره کرده و معتقدند عناصر نهادی تحت کنترل دولت می‌توانند نقش مثبتی در ایجاد اعتماد میان طرفین شراکت و کاهش عدم اطمینان ایفا کنند. حیدر و آبراه (۲۰۰۸) با بررسی شراکت‌های راهبردی در مرکز و شرق اروپا، مؤلفه‌های نهادی را هم بر عملکرد و هم بر فرصت‌های یادگیری

و تبادل منابع در بستر شراکت تأثیرگذار می‌دانند. قوانین و مقررات دولتی، رویه‌های صنعت، جوازها و گواهی‌ها، نظام مالیاتی، قوانین حامی انحصار، ساختار تعرفه‌ها، بلوغ مؤسسات مالی، نرخ بالای بهره و مسائل فرهنگی مهم‌ترین عوامل نهادی از دید این محققان است.

وب، کیستراک، آیرلند و کتچن (۲۰۱۰) در طبقه‌بندی خود از عوامل نهادی، به پنج دسته کلی شامل بازار سرمایه، بازار نیروی کار، زیرساخت‌ها، قراردادهای و الزامات قانونی و حقوق مالکیت اشاره کرده‌اند. بازار سرمایه خود به چندین زیرمجموعه از جمله ساختار بورس، نهادهای و روش‌های تأمین مالی و فعالیت شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر دسته‌بندی می‌شود. بازار نیروی کار مستقیماً با نظام آموزشی و مهارت‌های نیروی انسانی مرتبط است و زیرساخت‌ها نیز مشتمل بر زیرساخت‌های فیزیکی، حمل‌ونقل، انرژی و ارتباطات هستند. دو مؤلفه قراردادهای و الزامات قانونی و حقوق مالکیت نیز اشاره به سازوکارهایی دارند که از حقوق و آزادی‌های مشروع اعضای جامعه حفاظت می‌کنند. از نظر این محققان، پنج گروه عوامل نهادی یادشده، قدرت شناسایی و توانایی بهره‌گیری از فرصت‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهند.

پافر، مک‌کارتی و بویسوت (۲۰۱۰) با هدف مقایسه میان عوامل نهادی فضای کسب‌وکار در روسیه و چین، دو متغیر حقوق مالکیت و اعتماد را بررسی کردند. بررسی حقوق مالکیت و اعتماد ریشه در پیشینه تاریخی این جوامع دارد و مسئله‌ای مشترک میان همه کشورهای در حال توسعه و توسعه نیافته است که به دلیل موقعیت خاص خود برای سال‌های متمادی در قالب اقتصادهای دولتی اداره شده‌اند و اعتماد به بخش خصوصی و همکاری مشترک در حداقل میزان ممکن است. لیم، مورس، میچل و سی‌رایت (۲۰۱۰) نیز با ارائه مدلی از مؤلفه‌های نهادی محیط، نظام حقوقی، نظام آموزشی، سیستم مالی و اعتماد را مهم‌ترین عوامل نهادی معرفی کرده‌اند. این محققان برای اندازه‌گیری و مفهوم‌سازی نظام حقوقی، به شیوه حفاظت از حقوق مالکیت و پیچیدگی قوانین اشاره کرده‌اند. به علاوه، نظام آموزشی با طول دوران تحصیل رایگان برای عموم افراد جامعه و سیستم مالی با اندازه نسبی، کارایی نسبی و شدت نسبی فعالیت در بازار سرمایه به بازار پول، مفهوم‌سازی شده است.

برخی محققان با اشاره به نقش دولت و نظام سیاسی حاکم بر جامعه به‌عنوان یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های نهادی، معتقدند برقراری شراکت راهبردی با شرکت‌هایی که روابط مستحکمی با دولت‌های ملی یا حکومت‌های محلی دارند، می‌تواند توان کسب‌وکار را برای رویارویی با مشکلات و حل آنها افزایش دهد و عاملی در جهت مشروعیت بخشی به فعالیت‌های بنگاه باشد (هولمز، میلر، هیت و سالمادور، ۲۰۱۳).

محققان بسیاری در بررسی مؤلفه‌های نهادی، سه محور قانونی، هنجاری و شناختی یا فرهنگی را به‌کار گرفته‌اند. وجه قانونی مؤلفه‌های نهادی به نظام حقوقی حاکم و قوانین و سازوکارهای رسمی بازمی‌گردد و بهترین نمود آن را می‌توان در نقش نظام سیاسی و دولت در ادارهٔ اجتماع مشاهده کرد. وجه هنجاری بیشتر ماهیت نیمه رسمی دارد و می‌توان از انجمن‌های حرفه‌ای به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عناصر نهادی با وجه هنجاری یاد کرد که از طریق وضع استانداردهای حرفه‌ای و کدهای اخلاقی به تنظیم روابط و تعاملات آن بخش از اعضای جامعه می‌پردازند که با آن انجمن یا نهاد رابطهٔ ارگانیک و مستقیم دارند (لین و دارنال، ۲۰۱۵). در نهایت، وجه شناختی یا فرهنگی ماهیت کاملاً غیررسمی داشته و در قالب باورها، سنت‌ها و عرف بر رفتار تک‌تک اعضای جامعه تأثیرگذار است و تعاملات میان آنها را تنظیم می‌کند (آلسترام و بروتون، ۲۰۱۰؛ دلیگنول، الگ، کاوسگیل و گوری، ۲۰۱۳). به‌طور مثال، دیکسون و ویور (۲۰۱۱) برای مطالعهٔ شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی از جنبهٔ نهادی، نظام حقوقی حاکم بر جامعه را به‌عنوان عامل قانونی، سطح دسترسی به منابع محیطی را به‌عنوان عامل هنجاری و ریسک محیطی را به‌عنوان عامل شناختی برگزیده‌اند. نتایج مطالعات این دو محقق نشان می‌دهد سطح کمتری از ریسک امکان شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی را افزایش می‌دهد. به علاوه، نظام حقوقی به سبب تأثیر بر حفظ حقوق مالکیت، رابطهٔ مثبت و مستقیمی با شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی دارد. اما، سطح دسترسی به منابع محیطی که اندازهٔ اقتصاد ملی می‌تواند نمایانگری از آن باشد، ارتباط معناداری با شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی ندارد.

در مقابل این حجم از مطالعات بین‌المللی، تعداد اندکی از مقالات و پژوهش‌های داخلی به موضوع شراکت راهبردی اختصاص یافته است. مقالهٔ رحمان سرشت، باشکوه و پهلوانی (۱۳۸۸) از جمله مطالعاتی است که به مسئلهٔ عوامل مؤثر در موفقیت شکل‌گیری همکاری‌های بین‌المللی میان شرکت‌ها پرداخته و نقش عواملی مانند انتخاب شریک و انتظارات آنها را بر یادگیری در همکاری‌های بین‌المللی ارزیابی کرده است. تاج‌الدین، طالبی، رستگار و سمیع‌زاده (۱۳۹۱) نیز با بررسی گونه‌های مختلفی از استراتژی به این نکته اشاره کرده‌اند که عقد پیمان می‌تواند استراتژی مثبتی برای بین‌المللی شدن کسب‌وکارهای کوچک و متوسط باشد. پژوهش‌های جلالی (۱۳۹۱) در خصوص معیارهای گزینش شرکا و حمیدی‌زاده، زارع و سنگیر (۱۳۹۳) دربارهٔ عوامل مؤثر بر موفقیت شراکت‌های راهبردی نیز از تحقیقاتی هستند که به‌طور خاص مسئلهٔ شراکت را بررسی کرده‌اند، اما اشارهٔ روشنی به زمینه‌های شکل‌گیری شراکت نداشته‌اند. بر این اساس، شناسایی محرکه‌های شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی همچنان از حلقه‌های مفقودهٔ

علمی در حیطه موضوع شراکت راهبردی است. جمع‌بندی پیشینه تجربی در جدول ۱ به نمایش درآمده است.

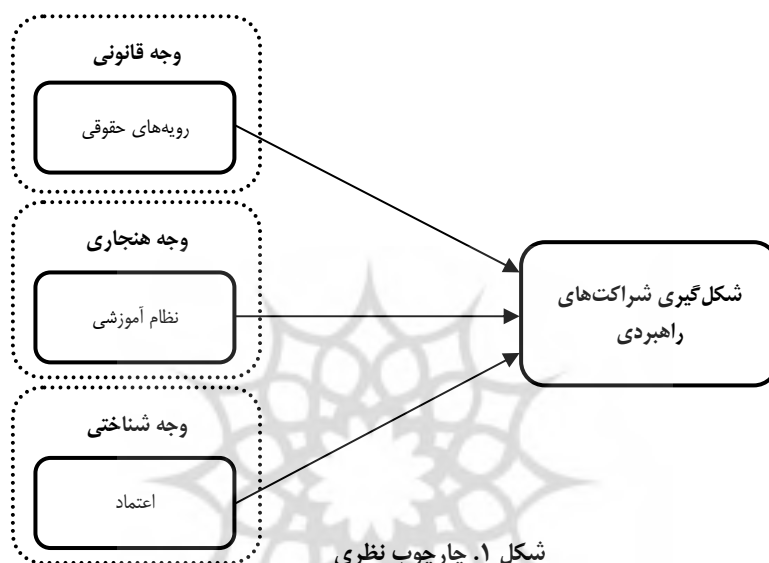
جدول ۱. جمع‌بندی پیشینه تجربی در خصوص مؤلفه‌های نهادی مؤثر بر شراکت‌های راهبردی

محققان	مؤلفه‌های اشاره‌شده
استریت و کامرون (۲۰۰۷)	بازار، عدم اطمینان، آشفتگی و تلاطم بازار و کنترل‌های دولتی
حیدر و آبراه (۲۰۰۸)	قوانین دولتی، رویه‌های صنعت، جوازها و گواهی‌ها، نظام مالیاتی، قوانین حامی انحصار، ساختار تعرفه‌ها، بلوغ مؤسسات مالی، نرخ بالای بهره و مسائل فرهنگی
وب، کیستراک، آیرلند و کنچن (۲۰۱۰)	بازار سرمایه، بازار نیروی کار، زیرساخت‌ها، الزامات قانونی و حقوق مالکیت
پافر، مک‌کارتی و بویسوت (۲۰۱۰)	حقوق مالکیت، اعتماد
لیم، مورس، میچل و سی‌رایت (۲۰۱۰)	نظام حقوقی، نظام آموزشی، سیستم مالی و اعتماد
دیکسون و ویور (۲۰۱۱)	نظام حقوقی، سطح دسترسی به منابع محیطی و ریسک محیطی
هولمز، میلر، هیت و سالمادور، (۲۰۱۳)	نظام سیاسی حاکم بر جامعه
لین و دارنال (۲۰۱۵)	نظام حقوقی، رویه‌های صنعت، فشار نهادهای اجتماعی غیردولتی

چارچوب نظری پژوهش

مطالعه همه مؤلفه‌های نهادی موجود در محیط به دلیل تعدد، پیچیدگی روابط و همچنین سنجش‌ناپذیری برخی از مؤلفه‌ها در عمل امکان‌پذیر نیست (دیکسون و ویور، ۲۰۱۱). به همین دلیل، در بسیاری از مطالعاتی که تئوری نهادی را برای تبیین پدیده‌های سازمانی برمی‌گزینند، نوعی از سطح‌بندی عوامل نهادی در قالب عوامل محیط کلان و گروه‌های ذی‌نفعان یا تقسیم‌بندی در قالب سه دسته مؤلفه‌های قانونی، هنجاری و شناختی استفاده می‌شود. استفاده از این چارچوب‌ها ضمن نظم‌بخشیدن به جریان مطالعات، امکان دستیابی به استنتاج‌های دقیق علمی را فراهم می‌آورند. در پژوهش حاضر نیز از چارچوب سه‌گانه مؤلفه‌های قانونی، هنجاری و شناختی استفاده شده است و سه مؤلفه رویه‌های حقوقی (حقوق مالکیت و رویه‌های دادرسی) در وجه قانونی، نظام آموزشی (زیرساخت تحصیل رایگان عمومی و دسترسی به آموزش‌های حرفه‌ای) در وجه هنجاری و اعتماد در فضای کسب‌وکار (ارزیابی ذهنی از اطمینان به دیگران و

پیش‌زمینه مثبت در ایفای تعهدات متقابل) در وجه شناختی برای بررسی شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی از دیدگاه تئوری نهادی در ایران به کار گرفته شده است. بر این اساس، چارچوب نظری پژوهش حاضر در قالب شکل ۱ صورت‌بندی می‌شود.



شکل ۱. چارچوب نظری

با توجه به چارچوب نظری ترسیم شده و مفاهیم پیش‌گفته، این پژوهش درصدد ارزیابی میزان تأثیر محیط از حیث نهادی بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی است. بنابراین، سؤالات پژوهش بر حسب مؤلفه‌های نهادی قانونی، هنجاری و شناختی به صورت زیر مطرح می‌شود:

- آیا رویه‌های حقوقی کشور به‌عنوان وجه قانونی محیط نهادی، در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی تأثیرگذار است؟
- آیا نظام آموزشی کشور به‌عنوان وجه هنجاری محیط نهادی، در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی تأثیرگذار است؟
- آیا اعتماد در فضای کسب‌وکار به‌عنوان وجه شناختی محیط نهادی، در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی تأثیرگذار است؟

روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر در قالب مطالعه کاربردی، توصیفی و پیمایشی، به مسئله شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی از دیدگاه تئوری نهادی می‌پردازد. هدف اصلی این پژوهش، ارزیابی میزان تأثیر محیط از حیث نهادی بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی است که در قالب سه وجه قانونی، هنجاری و شناختی در کانون توجه قرار گرفته است و تعداد اندک پژوهش‌های متمرکز بر شراکت راهبردی و بهره‌مندی از تئوری نهادی برای بررسی شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی ضرورت انجام و وجوه نوآورانه این پژوهش را شکل می‌دهند.

با توجه به ماهیت پیمایشی این پژوهش، جامعه آماری در حوزه پیمانکاری تجهیزات صنعتی تعریف شده است. بر این اساس، داده‌های لازم از میان مدیران عالی و معاونان و مشاوران ارشد شرکت‌های پیمانکاری ساخت و تجهیزات صنعتی که در عضویت انجمن صنفی شرکت‌های پیمانکار تأسیسات و تجهیزات صنعتی ایران بوده و تعداد آنها به حدود ۱۸۰ شرکت دارای صلاحیت و مجوز پیمانکاری می‌رسد، گردآوری شده است. با توجه به اطلاعات انجمن و محدود بودن جامعه آماری پژوهش به ۹۰۰ نفر، به‌منظور تعیین حجم نمونه از فرمول کوکران با در نظر گرفتن سطح خطای ۵ درصد استفاده شد و حجم نمونه مورد نیاز برابر با ۲۷۰ به‌دست آمد. پرسشنامه پژوهش بر اساس منطق نمونه‌گیری تصادفی ساده (به‌منظور قابلیت تعمیم‌پذیری)، در اختیار دفاتر مرکزی شرکت‌ها قرار گرفت و پس از بازه زمانی حدود ۴۵ روز، گردآوری شد.

به‌منظور دستیابی به هدف پژوهش و پاسخگویی به سؤالات تحقیق، گردآوری داده‌های مورد نیاز از طریق ابزار پرسشنامه صورت پذیرفت. مبنای نظری برای طراحی پرسشنامه برگرفته از پژوهش‌های هیت، آلسترام، داسین، لویتاس و اسوبودینا (۲۰۰۴)، داسین، اولیور و روی (۲۰۰۷) و دیکسون و ویور (۲۰۱۱) بوده است و ۳۱ سؤال در مقیاس لیکرت هفت‌گزینه‌ای مطرح شد. به‌منظور تضمین روایی، پرسشنامه پژوهش در اختیار پنج تن از خبرگان دانشگاهی در حوزه مدیریت استراتژیک با سابقه تدریس بیش از پنج سال و نیز سه تن از مدیران ارشد شرکت‌های پیمانکاری ساخت و تجهیزات صنعتی با سابقه مدیریت بیش از ده سال در صنعت قرار گرفت و اصلاحات لازم در پرسشنامه بر حسب نظر ایشان اعمال شد.

تضمین پایایی ابزار پژوهش نیز از طریق پیش‌آزمون پرسشنامه روی ۳۵ نمونه تصادفی از جامعه آماری مد نظر پژوهش و محاسبه آلفای کرونباخ صورت پذیرفت. با توجه به حصول مقدار ۰/۹۱۱ برای ضریب آلفای کرونباخ کلی پرسشنامه، ابزار پژوهش از پایایی مطلوب برخوردار است. جدول ۲ نمایی از وضعیت ابزار پژوهش را نشان می‌دهد.

جدول ۲. نمای کلی پرسشنامه پژوهش

سازه	تعداد پرسش‌ها	آلفای کرونباخ	مبانی نظری طرح پرسش‌ها
شکل‌گیری شراکت راهبردی	۴	۰/۸۷۱	دیکسون و ویور (۲۰۱۱): لین و دارنال (۲۰۱۵)
مؤلفه‌های نهادی رویه‌های حقوقی نظام آموزشی اعتماد	۱۵	۰/۹۰۳	هیت، داسین، لویتاس، آرگل و بُرزا، (۲۰۰۰)؛ هیت، آلسترام، داسین، لویتاس و اِسوبودینا (۲۰۰۴)؛ داسین، اولیور و روی (۲۰۰۷)؛ لیم، مورس، میچل و سی‌رایت (۲۰۱۰)، دیکسون و ویور (۲۰۱۱)
مؤلفه‌های شرایط محیطی عدم اطمینان تکنولوژیک پیش‌زمینه صنعتی حجم مالی پروژه	۶	۰/۸۶۶	هیت، داسین، لویتاس، آرگل و بُرزا، (۲۰۰۰)؛ لی، کیلی، لی و لی، (۲۰۱۲)
مؤلفه‌های قابلیت بنگاه اندازه بنگاه سابقه بنگاه قابلیت‌های نیروی انسانی توان مالی	۶	۰/۹۲۵	هیت، داسین، لویتاس، آرگل و بُرزا، (۲۰۰۰)؛ هیت، آلسترام، داسین، لویتاس و اِسوبودینا (۲۰۰۴)

تجزیه و تحلیل‌های آماری در این پژوهش، ابتدا با اجرای آزمون کولموگروف - اسمیرنوف برای تعیین نوع توزیع داده‌های گردآوری شده و آزمون همبستگی به شیوه پیرسون برای ارزیابی همبستگی میان مؤلفه‌ها صورت پذیرفت؛ سپس به منظور تکمیل یافته‌ها، از تحلیل رگرسیون به روش لجستیک استفاده شد. متغیر شکل‌گیری شراکت راهبردی به‌عنوان متغیر وابسته در هر دو تحلیل همبستگی و رگرسیون به کار گرفته شده است، اندازه‌گیری این متغیر بر اساس انعقاد قرارداد (در شراکت‌های راهبردی قراردادمحور) یا تشکیل شرکت مشترک (در شراکت‌های سرمایه‌محور) صورت پذیرفته است. از آنجا که هدف اصلی این پژوهش به بررسی مؤلفه‌های نهادی اختصاص دارد، باید به متغیرهای لازم برای کنترل شرایط محیطی و قابلیت‌های هر شرکت در تحلیل رگرسیون توجه شود. به همین منظور، متغیرهای عدم اطمینان تکنولوژیک (سرعت تغییرات تکنولوژیک، پیش‌بینی‌ناپذیری روند تغییرات، سرمایه‌گذاری و تحقیق و توسعه در تکنولوژی‌ها)، پیش‌زمینه صنعتی (صنایع نفت و گاز، نیروگاه، عمران، معدن و سازه‌های شهری و راه) و حجم مالی پروژه (ارزش مالی پروژه طبق اسناد مناقصه) به‌عنوان متغیرهای کنترل شرایط محیطی و چهار متغیر اندازه (اندازه بنگاه بر حسب تعداد نیروی انسانی)، سابقه

(پیشینه فعالیت بنگاه بر حسب سال)، قابلیت‌های نیروی انسانی (ساختار نیروی انسانی، تعداد مدیر پروژه‌ها و مهندسان ارشد) و توان مالی شرکت (حقوق صاحبان سهام و حجم سرمایه در گردش) به‌عنوان متغیرهای کنترل قابلیت بنگاه برای تحلیل رگرسیونی در نظر گرفته شدند.

یافته‌های پژوهش

بررسی سیمای توصیفی نمونه آماری نشان می‌دهد بخش عمده‌ای از پاسخ‌دهندگان به پرسشنامه این پژوهش، دارای مدرک تحصیلی کارشناس ارشد (۵۹ درصد) هستند و سابقه حرفه‌ای آنها بیش از ۲۰ سال (۶۷ درصد) است. به‌علاوه، اغلب مشارکت‌کنندگان در اجرای این پژوهش مرد (۸۹ درصد) هستند که به لحاظ نسبی، سهم مدیران عالی (۴۲ درصد) در اعضای نمونه آماری از سهم معاونان و مشاوران ارشد بیشتر است. جزئیات آمار توصیفی این پژوهش در قالب جدول ۳ درج شده است.

جدول ۳. سیمای توصیفی نمونه آماری

ترکیب جنسیت	مرد ۸۹ درصد	زن ۱۱ درصد
ترکیب سمت	مدیران عالی ۴۲ درصد	معاونان ۲۷ درصد
ترکیب تحصیلات	دکتری ۱۸ درصد	کارشناسی ارشد ۵۹ درصد
ترکیب سابقه حرفه‌ای	کمتر از ۱۰ سال ۸ درصد	۱۰ تا ۲۰ سال ۲۵ درصد
		بیش از ۲۰ سال ۶۷ درصد

به‌منظور ارزیابی داده‌های گردآوری شده در این مطالعه، ابتدا از آزمون کولموگروف - اسمیرنوف استفاده شد. کارکرد اصلی این آزمون در سنجش یکنواختی یا عدم یکنواختی توزیع داده‌هاست و خروجی آن در این پژوهش برای تعیین نوع آزمون همبستگی استفاده شده در تجزیه و تحلیل داده‌ها، به کار گرفته می‌شود. محاسبات آماری مرتبط با آزمون کولموگروف - اسمیرنوف نشان می‌دهد مقدار آماره این آزمون در سطح معناداری ۰/۴۶۱ بیش از ۴/۰۹۷ است که با توجه به سطح معناداری و فزونی آن نسبت به سطح خطای پیش فرض ۵ درصد، یکنواختی توزیع داده‌های گردآوری شده تأیید می‌شود. بنابراین به‌منظور استفاده از تحلیل همبستگی برای بررسی مؤلفه‌ها، آزمون همبستگی با روش پیرسون به اجرا درآمد. جدول ۴، نتایج تحلیل همبستگی را همراه با آماره آزمون کولموگروف - اسمیرنوف (در سطح معناداری بیشتر از ۵ درصد) نمایش می‌دهد.

جدول ۴. همبستگی میان متغیرهای پژوهش و آماره کولموگوروف - اسمیرنوف

۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱	KS	
											شکل‌گیری شرکات
									۰/۳۵۷**	۳/۲۹	عدم اطمینان تکنولوژیک
								۰/۴۰۷**	۰/۳۱۶**	۴/۰۱	پیش‌زمینه صنعتی
							۰/۲۶۴**	۰/۲۱۷**	۰/۴۱۴**	۲/۶۴	حجم مالی پروژه
						۰/۵۳۳**	۰/۱۸۴*	۰/۰۸۸	۰/۳۳۰**	۳/۵۸	اندازه شرکت
					۰/۲۶۹**	۰/۳۴۶**	۰/۱۵۰*	۰/۰۰۶	۰/۲۰۱*	۲/۹۰	سابقه شرکت
					۰/۲۶۷**	۰/۳۴۴**	۰/۰۶۰	۰/۰۰۲	۰/۳۸۶**	۴/۲۲	قابلیت‌های نیروی انسانی
			۰/۳۹۰**	۰/۳۷۴**	۰/۴۳۹**	۰/۲۶۲**	۰/۱۸۳*	۰/۰۰۲	۰/۰۰۷	۳/۴۱	توان مالی
			۰/۰۵۸	۰/۰۰۱	۰/۱۹۲*	۰/۱۳۳	۰/۲۹۴**	۰/۳۶۰**	۰/۶۶۳**	۳/۷۷	رویه‌های حقوقی
	۰/۳۱۷**	۰/۰۲۴	۰/۴۴۳**	۰/۲۱۰*	۰/۰۴۵	۰/۰۰۳	۰/۰۸۱	۰/۱۶۳*	۰/۵۰۹**	۴/۱۲	نظام آموزشی
۰/۱۷۶*	۰/۳۴۸*	۰/۱۱۴	۰/۰۰۶	۰/۳۳۵**	۰/۰۹۰	۰/۱۰۱	۰/۵۱۱**	۰/۶۱۷**	۰/۴۸۳**	۳/۶۸	اعتماد

* معناداری در سطح خطای ۰/۰۵ و ** معناداری در سطح خطای ۰/۰۱

نتایج تحلیل همبستگی وضعیت رابطه زوجی میان متغیرهای پژوهش را نمایش می‌دهد. نکته شایان توجه در این نتایج، همبستگی نسبتاً قوی مؤلفه اعتماد با عدم اطمینان تکنولوژیک است که رابطه مستقیم میان افزایش عدم اطمینان تکنولوژیک را با اهمیت یافتن اعتماد به عنوان یک مؤلفه نهادی تأثیرگذار در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی نشان می‌دهد. عدم اطمینان تکنولوژیک مؤلفه‌ای برآمده از ماهیت صنعت و مرتبط با میزان پیچیدگی آن است. بدین ترتیب، فعالیت در صنایعی مانند نفت و گاز با عدم اطمینان تکنولوژیک بالاتری نسبت به فعالیت در پروژه‌های عمرانی روبه‌روست. اگرچه تحلیل همبستگی، رابطه میان متغیرهای مورد استفاده در چارچوب پژوهش را به نمایش می‌گذارد، استفاده از تحلیل رگرسیون برای احصای مدل نهایی پژوهش و تبیین دقیق تأثیر مؤلفه‌های نهادی بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی لازم است.

در این پژوهش از رگرسیون لجستیک برای ارزیابی تأثیرگذاری مؤلفه‌های نهادی و پاسخ به سه پرسش فرعی پژوهش استفاده شده است. تحلیل رگرسیون در سه گام صورت پذیرفته و متغیرها به روش همزمان در رگرسیون وارد شده‌اند. مدل نخست، مدل پایه‌ای متشکل از متغیرهای کنترل شرایط محیطی و رابطه آنها با شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی است. مدل دوم ضمن دربرداشتن متغیرهای کنترل شرایط محیطی، شامل متغیرهای کنترل قابلیت بنگاه است. در نهایت، همه متغیرها از جمله سه مؤلفه نهادی در مدل سوم رگرسیونی وارد شده‌اند. نتایج تحلیل رگرسیون در جدول ۵ گزارش شده است.

با توجه به نتیجه تجزیه و تحلیل داده‌های گردآوری شده، مشخص است که هر سه مؤلفه رویه‌های حقوقی، نظام آموزشی و اعتماد شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی را تحت تأثیر قرار می‌دهند. تحلیل رگرسیون نشان می‌دهد رویه‌های حقوقی رسمی که به صورت قواعد حقوقی حاکم بر فضا و فرایندهای کسب‌وکار، مجوزهای دولتی و قوانین انعقاد قرارداد یا تشکیل شرکت مشترک میان چند شخصیت حقوقی پدیدار می‌شود، بیشترین تأثیر و اهمیت را در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی دارد و مهم‌ترین بستر نهادی به‌شمار می‌آید. پس از رویه‌های حقوقی، مؤلفه نظام آموزشی به سبب شکل‌دهی به هنجارهای عمومی و تنظیم الگوهای رفتاری، عنصر دیگری است که محیط نهادی شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در نهایت، اعتماد در فضای کسب‌وکار کشور نیز عامل تعیین‌کننده‌ای در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی است و مقادیر به‌دست آمده برای ضرایب رگرسیونی این مؤلفه، تأثیر آن را از وجه شناختی محیط نهادی بر شکل‌گیری شراکت راهبردی نشان می‌دهد. نگاهی به یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد هرچه عدم اطمینان تکنولوژیک در پروژه‌ها افزایش یابد، اعتماد به مؤلفه نهادی مهم‌تری تبدیل می‌شود. عدم اطمینان تکنولوژیک نتیجه مستقیم بستر صنعتی‌ای است

که پروژه در آن تعریف شده و این بستر ممکن است نفت و گاز، معدن، فولاد، سازه و عمران یا دیگر صنایع باشد. از این رو، هر چه عدم اعتماد تکنولوژیک به واسطه تعریف پروژه در یک صنعت خاص افزایش یابد، وجود یا عدم وجود اعتماد می‌تواند نقش مؤثرتری در شکل‌گیری شراکت راهبردی ایفا کند.

جدول ۵. تحلیل رگرسیون لجستیک مدل‌های پژوهش برای متغیر وابسته شکل‌گیری شراکت

مدل ۳	مدل ۲	مدل ۱	
۰/۷۱۱**	۰/۶۳۱**	۰/۵۹۲**	ثابت
			متغیرهای کنترل شرایط محیطی
۰/۰۵۵	۰/۰۱۷	۰/۱۰۴*	عدم اطمینان تکنولوژیک
۰/۱۴۴*	۰/۰۸۷	۰/۱۱۰*	پیش‌زمینه صنعتی
۰/۲۹۵**	۰/۳۰۰**	۰/۳۵۷**	حجم مالی پروژه
			متغیرهای کنترل قابلیت‌های بنگاه
۰/۲۶۳**	۰/۴۰۶**		اندازه بنگاه
۰/۴۲۷**	۰/۵۳۳**		سابقه بنگاه
۰/۲۱۰*	۰/۱۱۸*		قابلیت نیروی انسانی
-۰/۱۱۷	-۰/۰۵۵		توان مالی
			متغیرهای مستقل
۰/۶۵۳**			رویه‌های حقوقی
۰/۵۸۱**			نظام آموزشی
۰/۵۲۸**			اعتماد
۳۱۰/۸۱۲**	۲۴۰/۰۲۹**	۱۱۶/۶۹۲**	شاخص کای اسکوتر
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معناداری
۰/۴۹۰	۰/۲۱۱	۰/۰۷۱	R^2
۰/۴۸۴	۰/۲۰۸	۰/۰۷۰	$R^2_{adjusted}$

* معناداری در سطح خطای ۰/۰۵ و ** معناداری در سطح خطای ۰/۰۱

نتیجه‌گیری و پیشنهادها

تئوری نهادی چارچوب مناسبی برای تبیین تأثیرپذیری پدیده‌های اجتماعی از شرایط محیطی است و به محققان امکان مطالعه رفتار پدیده‌ها را در بستر تعاملات منتج از عوامل نهادی می‌دهد. پژوهش حاضر از دیدگاه این تئوری به بررسی شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی در حوزه پیمانکاری پرداخته و مهم‌ترین مؤلفه‌های نهادی را از سه وجه قانونی، هنجاری و شناختی بررسی کرده است. برای این منظور، سه مؤلفه رویه‌های حقوقی، نظام آموزشی و اعتماد، به‌عنوان

متغیرهای محیط نهادی برگزیده شدند و تأثیر آنها بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی با استفاده از روش رگرسیون لجستیک بررسی شد. یافته‌های پژوهش نقش مستقیم هر سه مؤلفه را به‌عنوان بستر نهادی در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی تأیید می‌کند و بر اولویت رویه‌های حقوقی نسبت به سایر مؤلفه‌های نهادی مطالعه‌شده، تأکید دارد.

نتایج این تحقیق نشان می‌دهد حجم مالی پروژه‌ها که به‌عنوان متغیر کنترل شرایط محیطی در نظر گرفته شده است، می‌تواند محرکی برای شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی باشد. هر چه تعهدات مالی در پروژه‌ها افزایش یابد، تمایل شرکت‌های درگیر در پروژه برای کاهش ریسک و اطمینان از یقین به موقع تعهدات افزایش می‌یابد و این مسئله آنها را به همکاری با شرکایی از درون صنعت وامی‌دارد. در سوی دیگر، بسیاری از شرکت‌های ایرانی توان مالی کافی برای اجرای همه مراحل پروژه‌ها را ندارند و شراکت با شرکت‌های خارجی آنها را از تأمین مالی پروژه آسوده‌خاطر می‌کند. این نتیجه هم‌راستا با مقادیر به‌دست‌آمده برای ضرایب رگرسیونی توان مالی شرکت و شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی است. در واقع، هرچه توان مالی شرکت‌ها بالاتر باشد، تمایل آنها برای سهام ساختن سایر شرکت‌ها در منافع پروژه کاهش می‌یابد. در چنین وضعیتی، شرکت‌های پیمانکاری به جای بهره‌مندی از شراکت‌های راهبردی، درصد رفع ضعف‌های خود از طریق جذب استعدادهای انسانی یا تکنولوژی خواهند بود و ممکن است به جای شراکت، از استراتژی تملک استعدادهای انسانی یا تکنولوژی استفاده کنند. یافته دیگر این پژوهش، به رابطه پیش‌زمینه صنعتی و عدم اطمینان تکنولوژیک با شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی بازمی‌گردد. یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد احتمال شکل‌گیری شراکت با پیچیدگی حوزه فعالیت مرتبط است. بدین ترتیب، شراکت‌های راهبردی در پروژه‌های پیمانکاری مرتبط با صنعت نفت و گاز متداول‌تر از پروژه‌های پیمانکاری عمرانی خواهند بود. هر چند برای اظهار نظر دقیق‌تر درباره تأثیر پیش‌زمینه صنعتی بر شکل‌گیری شراکت راهبردی به پژوهش‌های عمیق‌تری برای مطالعه صنایع مختلف نیاز است و پیشنهاد می‌شود محققان آتی با تحلیل قابلیت صنایع از حیث وقوع شراکت‌های راهبردی، این ایده را بررسی کنند.

با توجه به کنترل قابلیت‌های بنگاه در مدل رگرسیونی، لازم است تأثیر چهار متغیر در نظر گرفته شده برای قابلیت‌های بنگاه دقیق‌تر ارزیابی شود. نتایج تحلیل‌های آماری نشان می‌دهد اندازه شرکت، سابقه آن و قابلیت‌های نیروی انسانی، بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی تأثیرگذارند؛ اما رابطه توان مالی شرکت و شکل‌گیری شراکت راهبردی معنادار نیست. هرچه سابقه و پیشینه فعالیت بنگاه‌های تجاری در صنعت بیشتر می‌شود، مدیران تمایل بیشتری برای راه‌اندازی شراکت پیدا می‌کنند. نکته مستتر در این رابطه، حجم تقاضای بازار برای بنگاه‌های با سابقه است که به اخذ تعداد بیشتری از پروژه‌های پیمانکاری منجر می‌شود، از سوی دیگر سابقه

این شرکت‌ها ذخیره‌ای از دانش و تجربه انباشته را برایشان به ارمغان آورده است که بر مبنای آن تمایل به ورود به حوزه‌های پیچیده‌تر و پروژه‌های سنگین‌تر پیدا می‌کنند و به موازات آن از پیچ و خم‌های اجرای پروژه‌های پیمانکاری آگاه شده و با گزینش شرکای مناسب، سعی در اخذ پروژه‌های سنگین‌تر و تسهیم ریسک پذیرش این پروژه‌ها دارند.

در میان سه مؤلفه نهادی، رویه‌های حقوقی بیشترین تأثیر را در قالب یک عامل نهادی بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی به خود اختصاص داد. به‌طور مشخص، در بسیاری از جوامع در حال توسعه، ساختار رسمی حقوقی و نظام قانونی مهم‌ترین عنصر در محیط نهادی به شمار می‌آید و دستیابی به این نتیجه در پژوهش حاضر به‌طور مستقیم و مشخص هم‌راستا با نتایج مطالعات دیکسون و ریور (۲۰۱۱) و لین و دارنال (۲۰۱۵) است. به نظر می‌رسد این مسئله به‌طور مستقیم تحت تأثیر قوانین و مقررات تجاری کشور است؛ با توجه به قدمت قانون تجارت کشور، پیشنهاد می‌شود سیاست‌گذاران با بررسی خلأ قانونی درباره شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی و تنظیم مناسبات میان شرکت‌ها در دو قالب قراردادمحور یا سرمایه‌محور، زمینه را برای حذف بخشی از آثار نامطلوب این عامل نهادی فراهم کنند. در این زمینه و بر اساس نتایج پژوهش حاضر، بازنگری در قوانین دادرسی از بعد قضایی، بازنگری در قانون تجارت و افزودن سرفصل مستقلی برای همکاری‌های بین‌شرکتی از بعد تقنینی و تسهیل در شکل‌گیری همکاری از طریق تسهیل در روند صدور مجوزها و رفع محدودیت‌های انحصاری پیشنهاد می‌شود.

مؤلفه نظام آموزشی پس از رویه‌های حقوقی بیشترین تأثیر را بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی داشته است و از این حیث با یافته‌های تحقیق لیم، مورس، میچل و سی‌رایت (۲۰۱۰) در تناسب است. نظام آموزشی با ارائه هنجارها طی دوران تحصیل پیش از دانشگاه، تحصیلات عالی دانشگاهی و همچنین آموزش‌های حرفه‌ای، نقش مهمی در جهت‌دهی به رفتار صاحبان پست‌های کلیدی در بنگاه‌های اقتصادی دارد و به نظر می‌رسد رفع تأثیر نامطلوب نظام آموزشی حداقل به بیش از دو دهه زمان نیاز داشته باشد. در عین حال، سیاست‌گذاران آموزشی می‌توانند با ارائه کرسی‌ها و محتوای آموزش دانشگاهی در کوتاه‌مدت، بخشی از کارکنان حرفه‌ای را با مفهوم شراکت راهبردی و مدیریت فرایند اجرای آن آشنا کرده و زمینه را برای تحول، هرچند کوچک، فراهم کنند. این پیشنهاد در شرایطی ابراز می‌شود که با وجود روند روزافزون شکل‌گیری همکاری بین‌شرکتی در الگوهای مختلف، هیچ واحد درسی در دانشکده‌های مدیریت یا مراکز آموزش تخصصی و حرفه‌ای مدیریت برای همکاری‌های بین‌شرکتی و شراکت راهبردی ارائه نمی‌شود.

در نهایت، اعتماد به‌عنوان مؤلفه‌ای برآمده از وجه شناختی محیط نهادی وقوع شراکت‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد و علاوه بر آن، هرچه میزان عدم اطمینان تکنولوژیک بیشتر شود، نقش

پررنگ‌تری ایفا می‌کند. بنابراین، به نظر می‌رسد در صنایع با تکنولوژی پیچیده، اعتماد نقش ویژه‌ای در شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی داشته باشد. بر این اساس، بنگاه‌های داخلی برای تقویت این مؤلفه و بهره‌گیری از فرصت همکاری با شرکای خارجی باید نسبت به مستندسازی پیشینه خود در انواع مختلف الگوهای همکاری بین‌شرکتی اقدام کنند. در این زمینه، نهادها و انجمن‌های صنفی می‌توانند با راه‌اندازی سامانه‌های اعتبارسنجی، نقش مؤثری در شفاف‌سازی پیشینه اعضا و تقویت بستر اعتماد و اطمینان بدان‌ها برای ذی‌نفعان مختلف فراهم آورند.

پژوهش حاضر در هر دو وجه نظری و عملی با محدودیت‌هایی روبه‌رو بود که این محدودیت‌ها می‌تواند سرآغازی برای مطالعات آتی باشد. نخست، این پژوهش اولین نمونه تحقیقاتی در داخل کشور است که شراکت راهبردی را از دیدگاه تئوری نهادی بررسی کرده است، بنابراین پیشینه پژوهشی داخلی نظام‌مندی برای الگوگیری و مقایسه یافته‌های این پژوهش با نتایج تحقیقات قبلی وجود نداشت. به علاوه، شراکت راهبردی در حیطه نظری کمتر با اقبال محققان مدیریت در داخل کشور همراه شده است و خلأ تحقیقاتی در این حوزه محدودیت‌هایی را برای مقایسه و استنتاج بر مبنای مشاهدات برگرفته از صنایع داخلی ایجاد کرده بود. در کنار این دو محدودیت، پیشنهاد می‌شود محققان آتی با تمرکز بر یکی از ابعاد قانونی، هنجاری یا شناختی، زمینه درک عمیق‌تری از موضوع پژوهش را فراهم سازند. به علاوه، مطالعات تطبیقی میان تئوری‌های مختلف برای شناسایی عوامل تأثیرگذار بر شکل‌گیری شراکت‌های راهبردی از سایر موضوعاتی است که می‌تواند مسیر پژوهش‌های آتی را برای محققان مشخص سازد.

فهرست منابع

تاج‌الدین، م.؛ طالبی، ک.؛ رستگار، ع.؛ سمیع‌زاده، م. (۱۳۹۱). ارتباط بین نوع استراتژی‌های کسب‌وکار مورد استفاده در شرکت‌های کوچک و متوسط و بین‌المللی شدن آنها. *فصلنامه مدیریت بازرگانی*، ۴(۱۱)، ۳۸-۱۹.

جلالی، س. ح. (۱۳۹۱). تبیین مؤلفه‌های محتوایی گزینش شرکا در ائتلاف‌های استراتژیک: مطالعه‌ای در صنعت نرم‌افزار. *فصلنامه علوم مدیریت ایران*، ۷(۲۷)، ۱۶۸-۱۴۷.

حمیدی‌زاده، م. ر.؛ زارع احمدآبادی، ح.؛ سنگبر، م. ع. (۱۳۹۳). تجزیه و تحلیل عوامل مؤثر بر شراکت‌های راهبردی با رویکرد پویایی‌های سیستم (مورد مطالعه: خوشه صنعتی کاشی و سرامیک استان یزد). *فصلنامه مدیریت بازرگانی*، ۶(۳)، ۵۳۴-۵۱۷.

رحمان‌سرشت، ح.؛ باشکوه، م.؛ پهلوانی قمی، م. (۱۳۸۸). عوامل مؤثر در موفقیت همکاری‌های مشترک بین‌المللی (مطالعه موردی: مرکز تحقیقات ایران خودرو). *فصلنامه مدیریت بازرگانی*، ۱(۳)، ۷۰-۵۵.

شاه‌طهماسبی، ا.؛ خداداد حسینی، س. ح.؛ کردنائیج، ا.؛ آزاد ارمکی، م. ت. (۱۳۹۳). بررسی تأثیر شبکه‌های کسب‌وکار بر مزیت رقابتی با تبیین نقش قابلیت ایجاد قابلیت‌ها (مورد مطالعه: صنعت ساختمان). *فصلنامه مدیریت بازرگانی*، ۶(۳)، ۱۲۴-۱۰۷.

Ahlstrom, D. & Bruton, G. D. (2010). Rapid institutional shifts and the co-evolution of entrepreneurial firms in transition economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 531-554.

Ahlstrom, D., Levitas, E., Hitt, M. A., Dacin, M. T., & Zhu, H. (2014). The three faces of China: Strategic alliance partner selection in three ethnic Chinese economies. *Journal of World Business*, 49(4), 572-585.

Bierly, P. E., & Gallagher, S. (2007). Explaining alliance partner selection: fit, trust and strategic expediency. *Long Range Planning*, 40(2), 134-153.

Biniari, M.G., Simmons, S.A., Monsen, E.W., & Moreno, M.P. (2015). The configuration of corporate venturing logics: Integrated resource dependence and institutional perspective. *Small Business Economics*, 45, 1-17.

Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. L. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future?. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 421-440.

Chandler, D., & Hwang, H. (2015). Learning from learning theory a model of organizational adoption strategies at the micro foundations of institutional theory. *Journal of Management*, 41(5), 1446-1476.

Chung, S. A., Singh, H., & Lee, K. (2000). Complementarity, status similarity and social capital as drivers of alliance formation. *Strategic Management Journal*, 21(1), 1-22.

Cornelissen, J. P., Durand, R., Fiss, P. C., Lammers, J. C., & Vaara, E. (2015). Putting Communication Front and Center in Institutional Theory and Analysis. *Academy of Management Review*, 40(1), 10-27.

Dacin, M. T., Oliver, C., & Roy, J. P. (2007). The legitimacy of strategic alliances: An institutional perspective. *Strategic Management Journal*, 28(2), 169-187.

Das, T. K., & Teng, B. S. (2000). A resource-based theory of strategic alliances. *Journal of Management*, 26(1), 31-61.

Deligonul, S., Elg, U., Cavusgil, E., & Ghauri, P. N. (2013). Developing strategic supplier networks: An institutional perspective. *Journal of Business Research*, 66(4), 506-515.

- Dickson, P. H., & Weaver, K. M. (2011). Institutional readiness and small to medium-sized enterprise alliance formation. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 126-148.
- Hamidzadeh, M.R., Zare, H., & Sangbor, M.A. (2014). Analyzing of critical success factor of strategic alliances (Tile & ceramic industrial cluster of Yazd). *Journal of Business Management*, 6(3), 517-534. (in Persian)
- Heimeriks, K. H., Bingham, C. B., & Laamanen, T. (2015). Unveiling the temporally contingent role of codification in alliance success. *Strategic Management Journal*, 36(3), 462-473.
- Hitt, M. A., Dacin, M. T., Levitas, E., Arregle, J. L., & Borza, A. (2000). Partner selection in emerging and developed market contexts: Resource-based and organizational learning perspectives. *Academy of Management Journal*, 43(3), 449-467.
- Hitt, M.A., Ahlstrom, D., Dacin, M. T., Levitas, E., & Svobodina, L. (2004). The institutional effects on strategic alliance partner selection in transition economies: China vs. Russia. *Organization Science*, 15(2), 173-185.
- Hoang, H., & Rothaermel, F. T. (2005). The effect of general and partner-specific alliance experience on joint R&D project performance. *Academy of Management Journal*, 48(2), 332-345.
- Holmes, R. M., Miller, T., Hitt, M. A., & Salmador, M. P. (2013). The interrelationships among informal institutions, formal institutions, and inward foreign direct investment. *Journal of Management*, 39(2), 531-566.
- Hyder, A. S., & Abraha, D. (2008). Institutional factors and strategic alliances in eastern and central Europe. *Baltic Journal of Management*, 3(3), 289-308.
- Ireland, R.D., Hitt, M.A., & Vaidyanath, D. (2002). Alliance management as a source of competitive advantage. *Journal of Management*, 28(3), 413-446.
- Jalali, S.H. (2012). Explaining the content elements of partner selection in strategic alliances: A study in the context of Iranian software industry. *Iranian Journal of Management Science*, 7(27), 147-168. (in Persian)
- Kenis, P., & Knoke, D. (2002). How organizational field networks shape interorganizational tie-formation rates. *Academy of Management Review*, 27(2), 275-293.
- Lee, H., Kelley, D., Lee, J., & Lee, S. (2012). SME survival: the impact of internationalization, technology resources, and alliances. *Journal of Small Business Management*, 50(1), 1-19.
- Li, W., Veliyath, R., & Tan, J. (2013). Network characteristics and firm performance: an examination of the relationships in the context of a cluster. *Journal of Small Business Management*, 51(1), 1-22.

- Lim, D. S., Morse, E. A., Mitchell, R. K., & Seawright, K. K. (2010). Institutional environment and entrepreneurial cognitions: A comparative business systems perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 491-516.
- Lin, H., & Darnall, N. (2015). Strategic alliance formation and structural configuration. *Journal of Business Ethics*, 127(3), 549-564.
- Nakos, G., Brouthers, K.D., & Dimitratos, P. (2014). International alliances with competitors and non-competitors: The disparate impact on SME international performance. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(2), 167-182.
- Nielsen, B. B. (2007). Determining international strategic alliance performance: A multidimensional approach. *International Business Review*, 16(3), 337-361.
- Peng, M. W. (2002). Towards an institution-based view of business strategy. *Asia Pacific Journal of Management*, 19(2-3), 251-267.
- Puffer, S. M., McCarthy, D. J., & Boisot, M. (2010). Entrepreneurship in Russia and China: The impact of formal institutional voids. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 441-467.
- Rahmanseresht, H., Bashkouh, M. & Pahlevaneghomi, M. (2009). The effective factors on success of international joint ventures (case study: research center of Irankhodro corporation). *Journal of Business Management*, 1(3): 19-38. (in Persian)
- Shahtahmasbi, E., Khodadad Hoseini, H., Kordna'eej, A. & Azad Armaki, M.T. (2014). Investigating the Impact of Business Networks on Competitive Advantage by Explaining the Role of Capability of Building Capabilities Case Study: Construction Industry. *Journal of Business Management*, 6(1), 107-124. (in Persian)
- Street, C. T., & Cameron, A. F. (2007). External relationships and the small business: A review of small business alliance and network research. *Journal of Small Business Management*, 45(2), 239-266.
- Tajoddin, M., Talebi, K., Rastegar, A. & Samizadeh, M. (2012). Relationship between business strategies that used in SME corporations and internationally. *Journal of Business Management*, 4(11): 55-70. (in Persian)
- Webb, J. W., Kistruck, G. M., Ireland, R. D., & Ketchen Jr, D. J. (2010). The entrepreneurship process in base of the pyramid markets: The case of multinational enterprise/nongovernment organization alliances. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 555-581.
- Zhao, F. (2014). A holistic and integrated approach to theorizing strategic alliances of small and medium-sized enterprises. *Business Process Management Journal*, 20(6), 887-905.