



جبهه‌گیری مدیریتی نسبت به قابلیت‌های تکنولوژی‌های کارآفرینانه: بسط تئوری استیلاهی هژمونی قدرت

مصطفی حمیدی^۱

مجید نصیری^۲

پرویز سعیدی^۳

محمدشرف شریف‌زاده^۴

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۱۱/۲۹

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۰۷/۱۹

چکیده

باتوسعه اقتصاد بین‌المللی و رقابتی‌شدن بازارها، قابلیت‌های تکنولوژیک به خصوص از نوع کارآفرینانه به سرعت در حال تغییر است به گونه‌ای که مدیران شرکت‌ها از طریق جذب دانش مرتبط با این حوزه در تلاش هستند تا کارکردهای رقابتی را تقویت نمایند. اما این واقعیت وجود دارد که ساختارهای تصمیم‌گیری در هر شرکت بسته به رویکردهای مدیریتی متفاوت می‌باشد و این موضوع باعث می‌گردد تا اولویت‌های فردی و ادراکی جایگزین توسعه قابلیت‌های تکنولوژیک کارآفرینانه برای توسعه گردد. جبهه‌گیری مدیریتی به عنوان یکی از مباحث استیلاهی هژمونی قدرت محسوب می‌شود که می‌تواند سطح تصمیم‌های یک جانبه‌گرایی به منظور حفظ جایگاه مدیریت را تقویت نماید و مانع از کارکردهای اثربخش بکارگیری قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه گردد. هدف این پژوهش بررسی تاثیر جبهه‌گیری مدیریتی نسبت به قابلیت‌های تکنولوژی‌های کارآفرینانه براساس بسط تئوری استیلاهی هژمونی قدرت می‌باشد. براین مبنا به منظور سنجش جبهه‌گیری مدیریتی از پرسشنامه استاندارد براساس مقیاس لیکرت ۵ گزینه‌ای استفاده شد. اما جهت سنجش گرایش سرمایه‌گذاری کارآفرینانه از معیار بازده نسبت مالی و بازده فنی بهره‌برده شد. جامعه آماری مورد مطالعه در این پژوهش شامل کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در سال ۱۳۹۷ بود که تعداد ۹۱ پرسشنامه با مشارکت مدیران عامل شرکت‌های فوق از طریق تحلیل حداقل مربعات جزئی مورد بررسی قرار گرفت. نتیجه آزمون فرضیه پژوهش نشان داد، جبهه‌گیری مدیریتی با قابلیت‌های تکنولوژی‌های ارتباط منفی و معناداری دارد.

واژه‌های کلیدی: استیلاهی هژمونی قدرت؛ جبهه‌گیری مدیریتی؛ قابلیت‌های تکنولوژیک کارآفرینانه

۱- دانشجوی دکتری کارآفرینی فناوری، گروه کارآفرینی، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی آباد کتول، ایران.

mostafahamidi1356@gmail.com

۲- گروه مدیریت، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی آباد کتول، ایران. mnasiri64@yahoo.com

۳- گروه حسابداری، واحد علی آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی آباد کتول، ایران. dr.parviziaeedi@yahoo.com

۴- دانشکده مدیریت کشاورزی، دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان، گرگان، ایران. sharif.sharifzadeh@yahoo.com

۱- مقدمه

نظام حاکمیت در شرکت‌هایی با مبنای تفاوت منافع بین ذینفعان زمانی اثربخشی لازم را خواهد داشت که اعتماد و اطمینان ذینفعان را جلب نماید و با اتخاذ تصمیم‌های اثربخش به افزایش سطح تعامل‌پذیری با آنان اقدام نماید (محرابی، ۱۳۹۸). انتصاب یک مدیرعامل و نظارت بر عملکردهای تصمیم‌گیری او به عنوان راس هرم شرکت، یکی از مهمترین وظایفی است که هر نظام راهبری می‌بایست نسبت به آن پایبند باشد تا از تضییع منافع شرکت و سهامداران جلوگیری نمایند (محمدی‌خانقاه و همکاران، ۱۳۹۸). مدیران نیز رکن اصلی این نظام محسوب می‌شوند و تصمیم‌های آنان می‌تواند در سطحی بسیار وسیع بر منافع ذینفعان تاثیر بگذارد. اما همیشه به دلیل رویکردهای سلیقه‌ای یا جناحی، اثربخشی نظارت‌های حاکمیتی دچار نقض با فلسفه‌ی وجودی آن‌ها می‌شود، چراکه مدیران عامل با تصدی جایگاه مدیریت به گونه‌ای عمل می‌نمایند که نهاد قدرت را تحت تسلط خود در می‌آورند و از طریق استیلای قدرت تلاش می‌کنند تا سطحی از هژمونی را برای تقویت جایگاه خود ایجاد نمایند (کوو و کیم^۱، ۲۰۱۹). این دسته از مدیران از طریق عملکردهایی که الزاما ممکن برای سهامداران مشهود نباشد، جبهه‌ای تقویت شده برای ثبات جایگاه خود ایجاد می‌کنند و موقعیت خود را از طریق سرمایه‌گذاری‌های خاص که ریسک کمتری دارد، تثبیت می‌نمایند و نشان می‌دهند که نقش با ارزشی برای منافع سهامداران قائل هستند (تقی‌زاده‌خانقاه و زینالی، ۱۳۹۶) در حالیکه چندان به توسعه و خلق فرصت‌های جدید برای سرمایه‌گذاری اعتقادی ندارند و از حرکت به سمت جلب دانش تکنولوژیک به دلیل وجود ریسک‌های احتمالی پرهیز می‌کنند و ترجیح می‌دهند همسو با تئوری هژمونی قدرت، ثبات جایگاه خود را حفظ نمایند. به عبارت دیگر بر مبنای نظریه‌ی استیلای هژمونی قدرت^۲، مدیران از طریق جبهه‌گیری مدیریتی به عنوان تصمیم‌گیرنده در راس شرکت در تلاش هستند تا برنامه‌ها و طرح‌های کم ریسک را از طریق افشای اطلاعات گزینشی به جلو هدایت نمایند تا ضمن اینکه با عملکردهای نمادین اعتماد سهامداران و سرمایه‌گذاران را جلب می‌کنند، اما در عین حال تلاش می‌کنند تا جایگاه خود را در سمت مدیرعاملی شرکت حفظ نمایند. استیلای هژمونی قدرت را می‌توان در قالب

واکوی ساختارهای مدیریتی در شرکت‌ها با اعمال محافظه‌کاری به دنبال ایجاد ثبات رویه‌ای در حفظ جایگاه قدرت همسو دانست (بلیک و میکوسی^۳، ۲۰۲۰). وجود چنین لایه‌های دارای قدرتی، عملکردهای استراتژیک مدیران عامل را در ابعاد مختلف همچون توسعه تکنولوژی تحت تاثیر قرار می‌دهد و باعث می‌گردد تا شایستگی‌های کارآفرینانه‌ی شرکت در سایه‌ی وجود قدرت‌های تحمیلی افراد با نفوذی همچون مدیران، نادیده انگاشته شود تا بر این اساس بهره‌وری شرکت در پایین‌ترین حد خود قرار بگیرد (صحت و یاراحمدی، ۱۳۹۴). یافته‌های پژوهش استیکل^۴ (۱۹۹۲) و هانگ و کوبیک^۵ (۲۰۰۳) نیز در همین رابطه نشان می‌دهد، هرچقدر مدیرعامل دست به جبهه‌گیری مدیریتی بزند، بیشتر باعث افول ارزش شرکت می‌شود، چراکه وجود رفتارهای تصدی‌گرانه در سطح رقابتی ضمن اینکه حساسیت‌های ویژه‌ی با خود به همراه می‌آورد و باعث کاهش اطمینان و اعتبار شرکت می‌شود، در عین حال به دلیل عدم تمایل به توسعه و آینده‌نگری، شرکت را از جذب دانش و فناوری‌های جدید منع می‌نماید، چراکه به دنبال حفظ ثبات جایگاه خود می‌باشد. در واقع این پژوهش این سوال را مطرح می‌کند که آیا جبهه‌گیری مدیریتی منجر به تاثیرگذاری بر تکنولوژی‌های کارآفرینانه‌ی شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار می‌شود؟ در پاسخ به این سوال باید توجه داشت با توجه به تغییرات اساسی در ساختارهای اقتصادی و اهمیت روزافزون تکنولوژی در عرصه‌های مدیریتی، لزوم برخورداری از نگرش‌های کارآفرینانه توسط مدیریت نه به عنوان یک پیشنهاد، بلکه به عنوان یک الزام راهبردی در شرایط رقابتی ضروری بنظر می‌رسد. به عبارت دیگر تضمین و تداوم حیات و بقای چنین کسب و کارهایی در فضای رقابتی، نیازمند یافتن راه‌حل‌ها و روش‌های جدید در ارائه خدمات به گونه‌ای است که توأم با تکنولوژی محوری و ایجاد مزیت در سطح رقابتی باشد (کرمی و همکاران، ۱۳۹۷). اما همانطور که گفته شد، وجود جبهه‌گیری مدیریتی در راستای ایجاد استیلای قدرت هژمونی، مانع ای جدی بر سر راه سرمایه‌گذاری شرکت‌ها در تکنولوژی‌های کارآفرینانه محسوب می‌شود لذا این پژوهش در تلاش است تا تاثیر جبهه‌گیری مدیریتی نسبت به تکنولوژی‌های کارآفرینانه‌ی

⁴ Stickel

⁵ Hong & Kubik

¹ Koo & Kim

² Power transition theory

³ Belic & Miklosi

شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار را مورد بررسی قرار دهد.

۲- مبانی نظری

۲-۱- قابلیت‌های تکنولوژی‌های کارآفرینانه

دیدگاه منبع محور^۱ (RBV) یک مدل عملکرد رقابتی است که بر منابع و قابلیت‌های تحت کنترل شرکت به عنوان منشا مزیت رقابتی تمرکز می‌کند که یکی از ابعاد آن قابلیت تکنولوژی‌های کارآفرینانه می‌باشد. مدارک تجربی به صورت متوالی بیان می‌دارد که ساختار صنعت یا عوامل بیرونی نمی‌تواند تنها عامل تعیین‌کننده استراتژی رقابتی و عملکرد رقابتی باشد. به همین دلیل گروهی از تئوری‌هایی همچون تئوری قابلیت تکنولوژی به وجود آمدند تا ثابت نمایند که برخورداری از مواهب متمایز منابع استراتژیک، نهایی‌ترین عامل تعیین‌کننده استراتژی و عملکرد است. این نگرش دقیقاً همخوان با پدیده رقابت بر مبنای دانش است. اینگونه رقابت بیان می‌دارد که موفقیت درازمدت یک شرکت به آنچه که می‌داند و می‌فهمد وابسته است به همین دلیل شرکت‌ها به قابلیت‌های تکنولوژیک و صلاحیت‌ها به عنوان کلیدی برای موفقیت در برابر رقبای خود نگاه می‌کنند. قابلیت تکنولوژیک یا اصطلاحاً آی‌تی، ظرفیت کنترل هزینه‌های مرتبط با فناوری اطلاعات، تحویل سیستم‌ها در زمان موردنیاز و اثرگذاری بر اهداف کسب و کار از طریق پیاده‌سازی فناوری اطلاعات است (روس و همکاران^۲، ۱۹۹۶). این قابلیت از چندین منظر مورد بررسی قرار گرفته است؛ چگونگی ارتباط آن با طراحی کار، تغییر فرآیند، روابط قدرت و همکاری (مولیگان^۳، ۲۰۰۲)، و تعدادی از مطالعات نیز آن را از نقطه نظر دیدگاه مبتنی بر منابع مورد بررسی قرار داده اند (هان و همکاران^۴، ۲۰۰۸؛ تیلر^۵، ۲۰۰۱). براساس نقطه نظری که رویکرد مبتنی بر منابع به تنوع بخشی دارد، منابع با ارزش، کمیاب، تقلیدناپذیر و غیرقابل جایگزین مزیت رقابتی ایجاد می‌کنند. بنابراین، می‌بایست به فناوری اطلاعات به عنوان قابلیت سازمانی نگریست که از طریق راهبری شرکت به عملکرد برتر، منجر به مزیت رقابتی می‌شود (ژانگ^۶، ۲۰۰۵). به علاوه، مادهاوارام و هانت^۷ (۲۰۰۸) براساس تئوری مزیت

منابع، منابع سازمانی را در سلسله مراتبی از منابع پایه‌ای (مانند منابع اطلاعاتی، رابطه‌ای و نیروی انسانی)، ترکیبی (مثلاً، الف + ب = ج) و به هم پیوسته (مثلاً، الف × ب) دسته‌بندی کرده‌اند. از آنجا که قابلیت‌ها و/یا شایستگی‌های سازمانی از طریق یک کاسه شدن منابع پایه‌ای شکل می‌گیرند (هانت^۸، ۲۰۰۰). می‌توان عنوان کرد که قابلیت آی تی یک منبع عامل ترکیبی است. منابع ترکیبی از طریق اجزای تشکیل دهنده شان قابل اندازه گیری هستند، که این اجزای سطح پایین تر می‌توانند ملموس یا ناملموس باشند (مدهاوارام و هانت^۹، ۲۰۰۸). بنابراین، قابلیت آی تی می‌تواند به تعداد منابع مجزای آی تی محور، ابعاد مختلف داشته باشد. می‌توان قابلیت‌های آی تی را به ۴ بخش و چندین مولفه‌ی زیر دسته‌بندی نمود: (شر و لی^{۱۰}، ۲۰۰۴).

جدول (۱) مولفه‌های قابلیت‌های تکنولوژیک

مهارت‌های مورد نیاز	بهره‌برداری از تکنولوژی‌ها	اجرائی نمودن تکنولوژی	زیر ساخت تکنولوژی
مهارت‌های فنی	محول کردن کارکردهای آی تی به واحدهای کسب و کار	یکپارچگی استراتژی‌های آی تی با استراتژی‌های کسب و کار	تحويل به موقع تسهیم اطلاعات
مهارت‌های مدیریتی	ارتباط متقابل مدیریت با فناوری اطلاعات	تسهیل فرآیند یادگیری توسعه‌ی دانش و مهارت‌ها	پاسخگویی به تغییرات سخت‌افزاری نرم‌افزاری

۲-۲- بسط نظری استیلاهی هژمونی قدرت در رابطه با

جبهه‌گیری مدیریتی نسبت به تکنولوژی‌های کارآفرینانه

قدرت به عنوان یک حقیقت زندگی سازمانی به مثابه مجموعه روابط متقابل و کنش و واکنش‌های افراد تعریف می‌شود. چنانکه هر یک از منابع قدرت و ترکیب‌های موقعیتی مختلف آن‌ها از طریق طراحی الگوهای مفهومی خاص خود، الگوهای تعاملی و شبکه‌های ارتباطی مختلفی را به وجود می‌آورند (گان^{۱۱}، ۲۰۲۰). در این میان توجه به سطوح متفاوت ساختارهای قدرت باتوجه به پیچیدگی‌های شرکت‌ها امری

⁷ Madhavaram & Hunt

⁸ Hunt

⁹ Madhavaram & Hunt,

¹⁰ Sher & Lee

¹¹ Gan

¹ Resource Based View

² Ross et al

³ Mulligan

⁴ Han et al

⁵ Tyler

⁶ Zhang

مدیران نوعی «بازی قدرت» است که در آن بازیگران مختلف با عنوان تأثیرگذاری، در پی کنترل تصمیم‌ها و اقدام‌های شرکت در برابر ذینفعان می‌باشند (اولینو و ویتمایر^۴، ۲۰۱۶). این گروه از افراد، براساس پشتوانه‌های مختلفی همچون پشتوانه‌های سیاسی یا مالی، قدرت را برای حفظ ثبات منافع خود به شکل جبهه مدیریتی در می‌آورند و از طریق انحصاری کردن ساختارها در پی تسلط بیشتر بر تصمیم‌گیری‌ها می‌باشند. استیلای هژمونی قدرت در واقع سطحی از فعالیت‌هایی را در شرکت‌ها در بر می‌گیرد که در پی ایجاد مرکزیتی از قدرت در راس هرم سازمان، برای محدود نمودن فعالیت‌های دارای ریسک جهت ایجاد ثبات بیشتر در سمت جایگاه مدیریتی می‌باشد. در تحت این شرایط تمامی فعالیت‌های شرکت از مرکز قدرت می‌بایست گذر نماید و با ایجاد گلوگاه‌های متعدد در ساختار سازمانی، ضمن پیچیده‌تر شدن ساختارها، سعی می‌شود تا قدرت از مسیر اهداف محدود تعیین شده خارج نشود و ضمن جلوه دادن جایگاه مدیریت به ذینفعان به عنوان یک فرد حامی منافع سهامداران در تلاش هستند تا منافع فردی یا گروه اقلیت مورد توجه باشد. از طرف دیگر از آنجاییکه موضوع محوری ساختار هژمونیک این است که جهان به یک دولت مسلط منحصر به فرد برای ایجاد و اجرای اهداف جهت حداکثرکردن منافع ذینفعان نیازمند است، شرکت‌های دارای این رویکرد نیز به ثبات قدرت برای توسعه برنامه‌های خود معتقد می‌باشند. به عبارت دیگر، به منظور احراز موقعیت هژمونیک، یک ساختار دارای قدرت در شرکت ایجاد می‌شود که توانایی و اراده‌ی کافی برای اجرای مقررات و تعهدات مورد تمرکز افراد دارای تسلط را دارا باشد تا براین مبنا منافع این افراد در ساختارهای درهم تنیده حفظ گردد (راپکین و تامسون^۵، ۲۰۱۰) و از اتخاذ تصمیم‌هایی با ریسک بالاتر مثل جلب دانش و تکنولوژی‌های کارآفرینانه خودداری می‌نمایند. لارسن و فاس^۶ (۲۰۰۳) وجود ویژگی‌های از رویه‌های مدیریتی همچون تصدی‌گری و جبهه‌گیری مدیریتی را مانع‌ای برای توسعه نوآوری و بکارگیری تکنولوژی‌گرایی کارآفرینانه تشریح می‌کند. در واقع مدیران تسلط‌گرای قدرت با اتخاذ تصمیم‌گیری‌های تک‌بعدی صرفاً به دنبال حفظ جایگاه خود هستند و اهمیتی برای ارزش‌های کارآفرینانه به دلیل وجود کوتاه‌بینی مدیریتی قائل نیستند. کوئیو و فانگ^۷ (۲۰۱۶) ضمن بیان اهمیت توجه به

ضروری بنظر می‌رسد؛ زیرا فرآیند قدرت در چهارچوب‌های عملکردی شرکت‌ها به وقوع می‌پیوندد و تعریف قدرت در هر یک از این سطوح متمایز با دیگری است (لیلی^۱، ۱۹۸۹). هیل^۲ (۲۰۱۹) مفهوم و ماهیت قدرت را در قالب مدل زیر شامل سه دیدگاه رفتاری، شبکه‌ای و ساختاری می‌داند.



شکل (۱) مفهوم سه بعدی قدرت (منبع: هیل، ۲۰۱۹)

در دیدگاه رفتاری، اقدام به توضیح رفتار افراد درون شرکت و ویژگی‌های سازمانی به عنوان زمینه یا محیط می‌شود. در واقع دیدگاه رفتاری، قدرت را توانایی برای تنظیم حرکت زنجیره‌ای از نیروهای علی، توانایی نفوذ بر این نیروها و توانایی افراد برای تغییر حالت قبلی یا ایجاد زنجیره‌هایی از حوادث تعریف می‌کند (قاسمی و همکاران، ۱۳۹۷). در دیدگاه شبکه‌ای، شرکت به عنوان شبکه‌ای از موقعیت‌های هم مرتبط با افرادی که این موقعیت‌های رابطه‌ای را اشغال کرده‌اند، تعریف می‌شود. از آنجاییکه قدرت و نفوذ معمولاً به عنوان یک رابطه اجتماعی و وابستگی متقابل میان بازیگران تعریف می‌شود، تحلیل شبکه اجتماعی شکل متمدانه‌تری از ابراز قدرت در ساختارهای شرکت‌ها است (گومر^۳، ۲۰۰۸). اما در دیدگاه ساختاری، که دیدگاه مورد تاکید در این پژوهش است، کانون توجه بر مکانیزم‌هایی از کارکردهای ساختاری و حاکمیتی است که قدرت را عاملی برای تسلط‌گرایی با توزیع نابرابر اطلاعات، کنترل منابع و تصمیم‌گیری در موقعیت‌ها تعبیر می‌کند. دقیقاً استیلای هژمونی در قالب این سطح از قدرت خود را نمایان می‌سازد. این تئوری بر این پیش‌فرض استوار است که رفتار

⁵ Rapkin & Thompson

⁶ Laursen & Foss

⁷ Qiao & Fung

¹ Lilly

² Hill

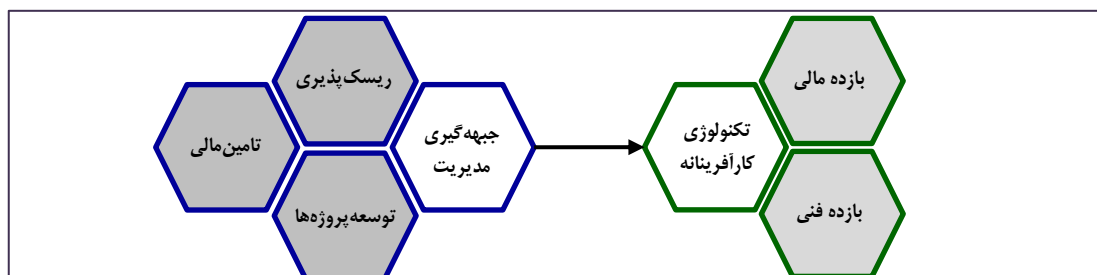
³ Gummer

⁴ Avelino & Wittmayer

(۲۰۰۶) وجود استیلای هژمونی قدرت را در شرایط نمایندگی به نفع نمایندگی یعنی مدیران و به ضرر سهامداران عمل تشریح می‌کنند، چراکه همواره وجود انگیزه‌های فرصت‌طلبانه باعث خواهد شد، تا کارکردهای وکلا در جهت تقویت منافع سهامداران صورت نگیرد. در این شرایط استیلای هژمونی، قدرت را به نفع مدیران مصادره می‌کند که این موضوع می‌تواند مانع از جلب تکنولوژی‌های کارآفرینانه گردد. بنابراین هژمونی در نهایت بر اعمال قدرت و تسلط‌گرایی در مدیریت منجر به اتخاذ تصمیم‌های دارای ریسک کمتر باهدف تصدی‌گری مدیران می‌شود و این موضوع مانع از بکارگیری تکنولوژی‌های کارآفرینانه می‌گردد. لذا باتوجه به توضیح‌های داده شده، فرضیه زیر ارائه می‌شود:

فرضیه پژوهش: جبهه‌گیری مدیریتی با قابلیت‌های تکنولوژی‌های ارتباط منفی و معناداری دارد. براساس فرضیه فوق چارچوب نظری اقتباسی پژوهش به ترتیب زیر ارائه می‌شود:

تکنولوژی‌محوری در سطح نوآوری‌های رقابتی، موفقیت مدیران را تناسب جلب این قابلیت‌ها با تصمیم‌گیری‌های خود عنوان می‌نماید، زیرا معتقدند که یک مدیر توانمند شایستگی‌های محوری در حوزه تکنولوژی را ادراک می‌کند و با اختصاص منابع به آن سعی بر تقویت جایگاه رقابتی خود می‌باشند. از طرف دیگر هئسو و همکاران^۱ (۲۰۲۰) بیان نمودند، وجود جبهه‌گیری مدیریتی باعث می‌گردد تا مدیران درک منسجمی از شرایط و تغییرات تکنولوژیکی نداشته باشند و این موضوع در بلندمدت می‌تواند هزینه‌های زیادی برای آنان به همراه داشته باشد. همچنین رحمان و همکاران^۲ (۲۰۲۰) ارتباط بین تکنولوژی محوری با عملکردهای شرکت را مهم تلقی نمودند و تصمیم‌های مدیران را در این زمینه عاملی برای اثربخشی یا عدم اثربخشی مطرح کردند. آنها اعتقاد داشتند که رویکردهای مدیریتی براساس یک مبنای ذهنی منفعت‌طلبانه همواره اتخاذ می‌شود و براین اساس این دسته از مدیران در تلاش هستند تا به منافع ای پاسخ دهند که صرفاً بیشترین منفعت را برای آنان به همراه داشته باشد در غیر اینصورت از اتخاذ تصمیم‌هایی با رویکرد ارزش فراگیر معمولاً خودداری می‌نماید. سولیس^۳



شکل (۲) چارچوب نظری اقتباسی پژوهش

جهانی و فرامرزی را تحت تاثیر قرار دهد و پیوند بین قدرت و سیاست‌های تحمیلی بر جامعه و سازمان را عامل مهم شکل‌گیری تک‌بعدی‌گرایی تحت وجود نظریه ثبات ساختاری هژمونیک تلقی می‌نماید. این پژوهش که به صورت مطالعه موردی بود در نهایت وجود اخلاق‌گرایی در ساختارها را نقطه مقابل هژمونی تلقی نمود و افزایش اهمیت به این موضوع را عاملی برای پیشبرد اهداف رقابتی سازمان عنوان کرد. جیانگ و همکاران^۴ (۲۰۱۹) پژوهشی تحت عنوان «بررسی تاثیر قابلیت ارتباط با ذینفعان و قابلیت‌های تکنولوژیک» انجام

۳- پیشینه پژوهش

بلیک و میکولوسی (۲۰۲۰) پژوهشی تحت عنوان جهانی شدن و تک‌بعدی‌گرایی تحت وجود نظریه ثبات ساختاری هژمونیک انجام دادند. موضوع اصلی پژوهش سیر تغییر ساختارهای قدرت در ساختارهای سازمانی است، به طوری‌که تک‌بعدی‌گرایی در قدرت را عاملی مخرب برای پویایی سازمان در برابر تغییرات محیطی عنوان می‌نماید. این پژوهش در واقع بر این موضوع متمرکز است که وجود سلطه‌گرایی در قدرت می‌تواند کارکردهای اثربخش سازمان‌ها حتی سازمان‌هایی با رویکرد

³ Solis

⁴ Jiang et al

¹ Hsu et al

² Rehman et al

با استفاده از مدل معادلات ساختاری انجام گردید. نتایج تحقیق نشان دادند که مدیریت تکنولوژی بر قابلیت‌های رقابتی تأثیر مثبت و معناداری دارد، همچنین قابلیت‌های رقابتی بر عملکرد تجاری تأثیر مثبت و معنا داری داشته ولی تأثیر مدیریت تکنولوژی از طریق مسیر مستقیم بر عملکرد تجاری معنادار نمی‌باشد. سر انجام نتیجه مهمی که از این تحقیق حاصل گردید این است که مدیریت تکنولوژی می‌تواند از طریق متغیر میانجی قابلیت‌های رقابتی بر عملکرد تجاری تأثیر مثبت و معناداری داشته باشد. با توجه به یافته‌های پژوهش می‌توان نتیجه گرفت، در صورتی که مدیریت تکنولوژی در شرکت‌های دانش بنیان بطور اصولی انجام شود قابلیت‌های رقابتی آن‌ها و در پی آن جایگاه رقابتی شان ارتقاء یافته و از این طریق دستیابی به عملکرد تجاری مطلوب برای آن‌ها امکان پذیر خواهد بود. محمدی‌ملقونی و خدابنده‌لو (۱۳۹۸) پژوهشی تحت عنوان تأثیر تعدیلات نگهداشت وجه نقد و جبهه‌گیری‌های مدیریتی (شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران) انجام دادند. داده‌های ۱۱۸ شرکت برای دوره مالی ۱۳۸۸ لغایت ۱۳۹۵ به عنوان نمونه آماری جمع‌آوری گردید. در این پژوهش برای اندازه‌گیری جبهه‌گیری مدیریتی از دو شاخص دوگانگی نقش مدیر عامل و درصد مالکیت سهام در اختیار هیأت مدیره استفاده شده است. نتایج نشان داد تعدیلات نگهداشت وجه نقد بر جبهه‌گیری‌های مدیریتی تأثیرگذار است. همچنین سرعت تعدیلات نگهداشت وجه نقد بر جبهه‌گیری‌های مدیریتی تأثیرگذار است. در واقع نتایج نشان داد تعدیلات و سرعت نگهداشت وجه نقد بر جبهه‌گیری‌های مدیریتی در شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران تأثیرگذار است. حسین‌زاده‌شهری و شاهینی (۱۳۹۷) پژوهشی تحت عنوان تأثیر قابلیت پویا و قابلیت نوآوری بر مزیت رقابتی انجام دادند. در این پژوهش پنج قابلیت ادراک، یادگیری، ادغام، هماهنگی و پیکربندی مجدد به عنوان قابلیت‌های پویا و قابلیت‌های بهره‌برداري و کشف به عنوان قابلیت‌های نوآوری شناسایی شدند و برای مزیت رقابتی سه بعد استراتژی رهبری هزینه، تمایز و تمرکز در نظر گرفته شده است. نمونه آماری شامل ۲۱۷ شرکت تولیدکننده سیستم‌های سرمایشی و گرمایشی در شهر تهران است؛ که با استفاده از روش نمونه‌گیری در دسترس انتخاب شدند. این پژوهش از لحاظ هدف، کاربردی و از نظر جمع‌آوری داده‌ها توصیفی و از

دادند. در این پژوهش که در بازه زمانی ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۴ انجام شد، نمونه‌ای شامل ۱۲۶ شرکت از شرکت‌های حاضر در بورس سهام چین مورد بررسی قرار گرفتند. در این پژوهش به منظور سنجش متغیرهای پژوهش از تحلیل حداقل مربعات جزئی (PLS) استفاده شد. یافته‌های پژوهش آنان نشان داد که قابلیت ارتباط نزدیک با دینفغان نوآوری شرکت را بهبود می‌بخشد. فانگ (۲۰۱۸) پژوهشی تحت عنوان «بررسی گزارشگری مالی متقلبانه بر قابلیت‌های تکنولوژی براساس رویکرد منبع محور» انجام دادند. در این پژوهش ۱۴۱ شرکت بورس کشور آمریکا در بازه زمانی ۱۹۹۸ تا ۲۰۱۱ مورد بررسی قرار گرفتند. در این پژوهش برای سنجش گزارشگری مالی متقلبانه از رگرسیون لاجیت استفاده شد و برای قابلیت‌های تکنولوژی از تحلیل پوششی داده (DEA) استفاده شد. نتایج نشان داد مطابق با دیدگاه منبع محوری، قابلیت‌های تکنولوژی تأثیر منفی و معناداری بر گزارشگری مالی متقلبانه دارد. علاوه براین، احتمال تقلب با بازده مقیاس فعالیت‌های تکنولوژی ارتباط غیرمعنادار دارد، زیرا سرمایه‌گذاری در منابع تحقیق و توسعه به خودی خود، منبع مزیت رقابت پایدار محسوب نمی‌شود. وانگ و همکاران^۱ (۲۰۱۷) پژوهشی تحت عنوان «گرایش کارآفرینانه، مشروعیت و عملکرد جدید سرمایه‌گذاری انجام دادند. در این پژوهش ۱۴۹ کسب و کار کوچک و متوسط که دارای سرمایه‌گذاری‌های جدید بودند را مورد بررسی قرار دادند. نتایج این پژوهش نشان داد، سرمایه‌گذاری‌های جدید در کسب و کارهای کوچک و متوسط براساس گرایش‌های کارآفرینان باعث افزایش مشروعیت بخشی عملکردها در سطح بازار رقابتی می‌شود. گرایش‌های کارآفرینانه سطح ریسک‌پذیری شرکت‌ها را کاهش و باعث افزایش سطح نوآوری و پیشروی در سطح بازار می‌شود. شفیعیون و نوروزی (۱۳۹۹) پژوهشی تحت عنوان بررسی تأثیر مدیریت تکنولوژی بر عملکرد تجاری از طریق نقش میانجی قابلیت‌های رقابتی (مطالعه موردی: شرکت‌های دانش‌بنیان شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان) انجام دادند. جامعه آماری پژوهش، مدیران و معاونین شرکت‌های دانش بنیانی می‌باشند که مراحل رشد خود را به طور کامل طی نموده و در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان مستقر هستند، که تعداد ۸۶ شرکت به صورت نمونه‌گیری در دسترس انتخاب شدند. روش تحقیق توصیفی و از نوع پیمایشی و داده‌ها از طریق پرسشنامه الکترونیکی جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل آن‌ها

¹ Wang et al

نداشتند و جزء شرکت‌های سرمایه‌گذاری و واسطه‌گری مالی نبودند. پس از اعمال محدودیت‌های فوق و با توجه به محدودیت افشای داده‌های مربوط به تحقیق و توسعه در سطح شرکت‌های بازار سرمایه، ۹۱ پرسشنامه از طریق نمونه‌گیری تصادفی توسط مدیران شرکت‌های بورس اوراق بهادار تکمیل و برگشت داده شد و به عنوان نمونه‌نهایی برای تجزیه و تحلیل استفاده گردید.

۵- متغیرهای پژوهش

۵-۱- متغیر مستقل

جبهه‌گیری مدیریتی به عنوان متغیر مستقل در این پژوهش براساس پرسشنامه استاندارد نیو و لی^۱ (۲۰۱۵) مورد سنجش قرار گرفت. این پرسشنامه در قالب ۸ سوال رویکردهای مدیران عامل شرکت‌ها را از منظر سه سطح ریسک‌پذیری؛ شدت تامین مالی و توسعه پروژه سرمایه‌گذاری را مورد سنجش قرار می‌دهد. مثلا در قالب معیار ریسک‌پذیری این سوال مطرح شده است که «تاچه اندازه در زمانی که بدهی‌های سررسید شده دارید، حاضرید از فرصت سرمایه‌گذاری مناسب ایجادشده استفاده نمایید؟» یا در سوالی در مورد شدت تامین مالی مطرح شده است که «تاچه اندازه وقتی فرصت‌های سرمایه‌گذاری سودآورتر و احتمال بروز مشکلات مالی کمتری دارید، حاضر به تامین مالی از منابع خارجی هستید؟» یا در مورد توسعه زیرساخت‌ها این سوال مطرح می‌شود که «با احتمال اینکه هزینه‌های سرمایه‌گذاری در یک پروژه افزایش خواهد یافت، تاچه اندازه تمایل به انجام در آن در زمان حال دارید؟» نمره‌گذاری پرسشنامه به صورت طیف لیکرت ۵ گزینه‌ای است که شامل گزینه‌های کاملا مخالفم (۱)؛ مخالفم (۲)؛ نظری ندارم (۳)؛ موافقم (۴) و کاملا موافقم (۵) می‌باشد. نیو و لی (۲۰۱۵) همسانی درونی (پایایی) در این پرسشنامه را در هر سه بعد را براساس ضریب آلفای کرونباخ به ترتیب ۰/۸۸، ۰/۸۵ و ۰/۹۳ محاسبه نمود. این پرسشنامه شامل ۸ سؤال و ۳ مولفه فرعی جبهه‌گیری مدیریتی بر مبنای ریسک‌پذیری؛ شدت تامین مالی و توسعه پروژه سرمایه‌گذاری می‌باشد. لذا جهت کاربرد آن در این پژوهش بر مبنای نمره‌گذاری پرسشنامه که براساس مقیاس پنج گزینه‌ای لیکرت بود، جمع امتیاز متعلق به هر پرسشنامه به کل امتیاز قابل اکتساب (۴۰)، به‌عنوان شاخص جبهه‌گیری مدیریتی شرکت‌های بورس اوراق بهادار تهران در نظر گرفته می‌شود.

نوع همبستگی است. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها از مدل معادلات ساختاری برای کلیت مدل، مدل اندازه‌گیری PLS، آزمون همبستگی، مقایسه میانگین یک گروهی و مقایسه میانگین دو جامعه مستقل استفاده شده است. یافته‌ها نشان داد که در رسیدن به استراتژی رهبری هزینه و تمرکز تمام ابعاد قابلیت پویا اثر مثبت و معنادار دارند اما در رسیدن به استراتژی تمایز فقط قابلیت ادراک اثر مثبت و معنادار دارد و هر دو بعد قابلیت نوآوری بر ابعاد مزیت رقابتی اثر مثبت و معنادار دارند. تقی‌زاده‌خانقاه و زینالی (۱۳۹۶) پژوهشی تحت عنوان «تأثیر ویژگی‌های هیئت مدیره و جبهه‌گیری مدیریتی بر استراتژی متنوع‌سازی شرکت» در دوره‌ی زمانی ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۳ انجام دادند. در این پژوهش تعداد ۱۱۰ شرکت مورد بررسی قرار گرفت و نتایج نشان داد، اندازه و استقلال هیئت‌مدیره به ترتیب یک تأثیر مثبت و منفی بر متنوع‌سازی شرکت دارند. بدین معنی که در شرکت‌هایی با هیئت‌مدیره‌های بزرگ و استقلال پایین اعضای هیئت‌مدیره، متنوع‌سازی شرکت در سطح بالایی است. همچنین نتایج نشان داد که دوگانگی پست مدیرعامل و افزایش ریسک سرمایه‌گذاری بیشتر از حد بر متنوع‌سازی شرکت تأثیر مثبتی دارند در حالیکه مالکیت مدیریتی تأثیری بر متنوع‌سازی شرکت ندارد.

۴- روش پژوهش

این پژوهش از نظر هدف پژوهش، کاربردی و از حیث نحوه گردآوری داده‌ها از نوع پژوهش‌های توصیفی- همبستگی می‌باشد. همچنین، از نظر شیوه استدلال قیاسی- استقرایی بوده و به‌دلیل مطالعه داده‌های مربوط به یک مقطع زمانی خاص، روش تحلیل داده‌ها به‌صورت مقطعی و مبتنی بر روش تحلیل مسیر است. داده‌های پژوهش از لوح‌های فشرده آرشیو آماری و تصویری سازمان بورس اوراق بهادار تهران، پایگاه اینترنتی بورس اوراق بهادار تهران، نرم‌افزار ره‌آورد نوین و داده‌های مربوط به جبهه‌گیری مدیریتی نیز از طریق ارسال پرسشنامه به شرکت‌های نمونه گردآوری گردید. جامعه آماری مورد مطالعه در این پژوهش شامل کلیه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران در سال ۱۳۹۷ است. نمونه انتخابی تحقیق نیز شرکت‌هایی می‌باشند که ضمن اینکه از ابتدا تا انتهای سال ۱۳۹۷ در عضویت بورس اوراق بهادار حضور داشتند، طی سال مذکور تغییر فعالیت یا تغییر سال مالی

¹ Niu & Li

۵-۲- متغیر وابسته پژوهش

قابلیت تکنولوژی‌های کارآفرینانه متغیر وابسته می‌باشد که در این پژوهش جهت سنجش آن از دو معیار بازده نسبت مالی و بازده فنی استفاده می‌شود.

الف) بازده نسبت مالی

در این بخش با اتکا به پژوهش زانگ و لی^۱ (۲۰۱۷) سه مبنای شدت تحقیق و توسعه؛ کیفیت کارکنان در استفاده از تکنولوژی و شیوه‌های مدیریتی و تکنولوژی برای وجود قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه مورد توجه می‌باشد.

❖ الف) شدت تحقیق و توسعه: شاخصی است که در بسیاری از مطالعات خارجی به عنوان معیاری مناسب برای طبقه‌بندی قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه مورد توجه قرار می‌گیرد. شدت تحقیق و توسعه نشان‌دهنده‌ی رویکردهای توسعه محور جهت اکتساب دانش فناورانه به داخل شرکت می‌باشد. این معیار براساس نسبت هزینه تحقیق و توسعه به کل دارایی‌ها محاسبه می‌شود.

❖ ب) کیفیت کارکنان در استفاده از تکنولوژی: کیفیت کارکنان در استفاده از تکنولوژی معیاری است که مبتنی بر ارزیابی سطح تعامل‌پذیری شرکت با قابلیت‌های ارائه خدمات از طریق فناوری را به نمایش می‌گذارد. این متغیر از نسبت هزینه‌های آموزشی به کل هزینه‌های حقوق و دستمزد محاسبه می‌شود.

❖ ج) شیوه‌های مدیریتی و تکنولوژی: این معیار نیز سطح گردش جریان آزاد اطلاعات در بین کارکنان و وجود سطوح تصمیم‌گیری براساس زیرساخت‌های فناوری را مورد بررسی قرار می‌دهد. براین اساس، این متغیر از طریق معیار دو وجهی ۰ و ۱ سنجش می‌شود به طوریکه اگر شرکت از شیوه‌های مدیریتی و تکنولوژی استفاده کرده باشد یک و در غیر این صورت صفر در نظر گرفته می‌شود.

ب) بازده فنی

این پژوهش به پیروی از پژوهش‌های دوتا و همکاران (۱۹۹۹)؛ (۲۰۰۵) و لی و همکاران (۲۰۱۰) در رابطه با رویکرد منبع‌محور (RBV)، توانمندی‌های تکنولوژی را در قالب معیار قابلیت‌های کارآفرینی، به عنوان بازده فنی نسبی یک شرکت که به واسطه

آن منابع تحقیق و توسعه را به محصول نوآورانه تبدیل می‌کند، می‌سنجد. به پیروی از مطالعه گرلیشز^۲ (۱۹۷۹، ۱۹۸۴)، منابع تجمعی تحقیق و توسعه شرکت i در سال t ، با عنوان $RND_{i,t}$ ، به صورت زیر تعریف شده است:

رابطه (۱)

$$RND_{i,t} = \text{Ln} [RDE_{i,t} + \sum_{i=1}^t (1 - \gamma)^{t-i} RDE_{i,t-i}]$$

که در آن:

$RDE_{i,t}$ ، هزینه‌های تحقیق و توسعه شرکت i در سال t است و γ نرخ سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه است که براساس لگاریتم طبیعی کل هزینه‌های تحقیق و توسعه شرکت‌های مورد بررسی سنجش می‌شود. که به پیروی از پژوهش نمازی و مقیمی (۱۳۹۷) و حاجیها و خراطزاده (۱۳۹۳) از مبنای نوآوری فنی برای استخراج داده‌های سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه استفاده خواهد شد. از آنجاییکه برای سنجش این متغیر از تحلیل پوششی داده‌های (DEA) استفاده خواهد شد، ورودی‌های این تحلیل براساس نماد $RDE_{i,t}$ که یک سنجه تجمعی است شامل؛ هزینه‌های آموزشی به کل هزینه‌های حقوق و دستمزد؛ تعداد کارکنان حرفه‌ای و هزینه‌های تحقیق و توسعه می‌باشد. این مطالعه برای سنجش مقادیر γ و τ از فروض گرلیشز (۱۹۸۴) مقدار ثابت $\gamma = 0.4$ و $\tau = 3$ را در رابطه (۱) استفاده نموده است. در این مطالعه از تحلیل پوششی داده‌ها (DEA) استفاده خواهد شد تا قابلیت تکنولوژی هر شرکت از نظر بازده فنی آن نسبت به سایر رقبا در تبدیل منابع تجمعی تحقیق و توسعه در قالب نماد $PAT_{i,t}$ به سودآوری مورد بررسی قرار گیرد. به عبارت دیگر خروجی‌های تحلیل پوششی داده‌ها (DEA) سودآوری می‌باشد. ایده اصلی تحلیل پوششی داده‌ها (DEA) شامل ساخت یک حد (تولید) پوششی ناپارامتریک با کل نمونه مشاهدات ورودی-خروجی است به گونه‌ای که هر مشاهده بر روی یا در زیر حد قرار گیرد. علت استفاده از تحلیل پوششی داده‌ها به عنوان یک مبنای ناپارامتریک، برآورد کارایی سطح عملکردهای شرکت‌های مورد بررسی از منظر کسب بازده فنی به عنوان مبنایی برای سنجش قابلیت‌های تکنولوژیک می‌باشد.

با در نظر گرفتن بنگاه i که در نقطه D فعالیت می‌کند، عدم کارایی فنی آن در فعالیت‌های تکنولوژی و تحت بازده ثابت نسبت به مقیاس (CRS) با فاصله بین نقاط B و D (BD) نشان داده می‌شود و این عدم کارایی تحت بازده متغیر نسبت

² Griliches

¹ Zang & Li

ورودی و خروجی تعبیه شده در فرآیندهای درون سازمانی شرکت است (دوتا و همکاران، ۲۰۰۵). براساس رویکرد منبع‌محور (RBV)، این قابلیت غیرقابل انتقال و غیرقابل تقلید، منبع مزیت رقابت پایدار محسوب می‌شود. براین اساس مینا محاسبه این متغیر $TEV_{i,t}$ ، یعنی بازده فنی خواهد بود. بدین صورت که اگر $(TEV_{i,t} \geq 0)$ باشد، آنگاه قابلیت تکنولوژی محوری مبتنی بر بازده فنی تاحد زیادی غیرقابل تقلید است و این موضوع نشان‌دهنده وجود قابلیت تکنولوژی محوری در شرکت‌های مورد بررسی است و به آن عدد ۱ تعلق می‌گیرد. اما اگر $(TEV_{i,t} < 0)$ باشد آنگاه نشان‌دهنده بازده فنی پایین شرکت‌های مورد بررسی است که نشان‌دهنده ی فاقد تکنولوژی محوری و یا تکنولوژی‌های پایین شرکت‌های مورد بررسی است که به آن عدد ۰ تعلق می‌گیرد.

۶- یافته‌های پژوهش

۶-۱- جمعیت شناسی پژوهش

به منظور آشنایی با خصوصیات نمونه آماری، اطلاعات جمعیت شناسی پژوهش در جدول ۷، ارائه شده است.

متغیر	متغیر فرعی	تعداد	درصد
جنسیت	مرد	۸۶	۹۴.۵۰٪
	زن	۵	۵.۵٪
جمع			
		۹۱	۱۰۰٪
سن	کمتر از ۴۰ سال	۸	۸.۷۹٪
	بین ۴۰ تا ۵۰ سال	۵۴	۵۹.۳۴٪
	بیشتر از ۵۰ سال	۲۹	۳۱.۸۷٪
جمع			
		۹۱	۱۰۰٪
سابقه کاری	کمتر از ۲۰ سال	۶۲	۶۸.۱۳٪
	بیشتر از ۲۰ سال	۲۹	۳۱.۸۷٪
جمع			
		۹۱	۱۰۰٪

نتایج نشان می‌دهد که اغلب پاسخ‌دهندگان را مدیران مرد تشکیل می‌دهند. همچنین، ملاحظه سن پاسخ‌دهندگان نیز بیانگر آن است که اکثر آنان در محدوده سنی ۴۰ تا ۵۰ سال قرار دارند. در خصوص میزان سابقه کاری پاسخ‌دهندگان هم می‌توان بیان نمود که حدود ۶۲ درصد آن‌ها کمتر از ۲۰ سال سابقه کاری دارند.

به مقیاس (VRS) با فاصله بین نقاط C و D (یعنی CD) نمایش داده می‌شود. تفاوت بین BD و CD، یعنی BC، نشان‌دهنده ناکارآمدی مقیاسی شرکت نسبت به مقیاس بهینه تولید در نقطه P است. توجه به این نکته ضروری است که می‌توان ناکارآمدی مقیاسی (BC) را تنها با تعدیل سطح ورودی به سمت نقطه P از بین برد. این در حالی است که ناکارآمدی فنی (CD) تنها با بهبود بازدهی و استفاده از ورودی موجود قابل حذف است. براساس شکل (۲)، سنج‌های بازده تحلیل پوششی داده‌ها (DEA) به شرح زیر است:

رابطه (۲)

$$TEV_{i,t} = AD/AC$$

رابطه (۳)

$$SE_{i,t} = AC/AB$$

که $TEV_{i,t}$ ، بازده فنی و $SE_{i,t}$ بازده مقیاس فعالیت‌های تکنولوژی محوری شرکت i است. این سنج‌های بازدهی دارای ویژگی‌های زیر هستند:

- مقادیر آنها بین ۰ تا ۱ است.
- آنها بازدهی را نسبت به «بهترین عملکرد» در میان شرکت‌های مورد بررسی می‌سنجند.
- $1 - \frac{1}{TEV_{i,t}}$ برابر افزایش تناسبی در خروجی‌های تکنولوژی محوری $(PAT_{i,t})$ بدون افزایش ورودی تکنولوژی محوری شرکت‌ها $(RND_{i,t})$ است و این در صورتی است که شرکت بازدهی فنی خود را در حرکت از نقطه D به نقطه C حداکثر کند.
- $1 - \frac{1}{SE_{i,t}}$ برابر افزایش تناسبی در تکنولوژی محوری است که در سطح ورودی موجود، بازده مقیاس وجود نداشته باشد (یعنی $BC = 0$)؛ که در این صورت فاصله مقیاس تولید جاری از مقیاس بهینه در نقطه P را نشان می‌دهد.

اگرچه $SE_{i,t}$ تنها با سرمایه‌گذاری شرکت در منابع تحقیق و توسعه برای دستیابی به مقیاس بهینه خدمات، تعیین می‌شود، $TEV_{i,t}$ با قابلیت تکنولوژی غیرقابل انتقال و غیرقابل تقلید شرکت در تبدیل منابع تحقیق و توسعه به محصول نوآورانه ارتباط دارد. مفهوم قابلیت رویکرد منبع‌محور (RBV) حاکی از آن است که احتمال آنکه $SE_{i,t}$ ، منبع مزیت رقابت پایدار باشد اندک است زیرا سرمایه‌گذاری در منابع تحقیق و توسعه به طور بالقوه توسط رقبا قابل تکرار است. بر خلاف $SE_{i,t}$ ، قابلیت تکنولوژی در قالب $TEV_{i,t}$ ، نمی‌تواند در میان شرکت‌ها منتقل شود و یا توسط رقبا تقلید شود، زیرا شامل مراحل میانی بین

۶-۲- آمار توصیفی

استفاده از تکنولوژی برابر با ۰/۰۸۹ می‌باشد که نشان می‌دهد ۸/۹ درصد کل هزینه‌های حقوق و دستمزد کارکنان را هزینه‌های آموزش تشکیل می‌دهد. در نهایت مشخص شد میانگین بازده فنی قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه براساس رویکرد منبع محوری شرکت‌های مورد بررسی برابر با ۰/۴۹ می‌باشد که بیان کننده‌ی این موضوع است که قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه ($TEV_{it} \geq 0$) بزرگتر از صفر می‌باشد که نشان می‌دهد قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه شرکت‌های مورد بررسی، غیرقابل تقلید هستند، اما باتوجه به کمتر از نیم بودن، باید بیان نمود، سطح دانش محوری در این عرصه بسیار ناچیز است و صرفاً براساس سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌ها، تمرکز اصلی بر بازده ایجاد شده آموزش‌ها بر حقوق و دستمزد و تعداد کارکنان حرفه‌ای بوده است.

جدول (۳)، آمار توصیفی متغیرهای مورد آزمون که شامل برخی شاخص‌های مرکزی و پراکندگی می‌باشد را نشان می‌دهد. همان‌طور که در این جدول ملاحظه می‌شود مقادیر میانگین و میانه مربوط به جبهه‌گیری مدیریتی به ترتیب برابر ۰/۶۹۷ و ۰/۶۵۳ بوده که بیانگر وجود جبهه‌گیری مدیریتی در شرکت‌های مورد بررسی می‌باشد؛ ضمن این‌که مقادیر حداقل و حداکثر این متغیر نیز گویای این ادعا است. همچنین، در بین شاخص‌های بازده نسبت مالی، شیوه‌های مدیریتی و تکنولوژیکی با میانگین ۰/۳۲۷ نشان دهنده‌ی این موضوع است توسعه سطح فناوری‌های کارآفرینانه در حوزه مدیریتی مدنظر می‌باشد، تا براین مبنا سطح تصمیم‌گیری‌ها اثربخشی لازم را داشته باشند. همچنین مشخص گردید، کیفیت کارکنان در

جدول (۳) آمار توصیفی مربوط به متغیرهای پژوهش

متغیر	نماد متغیر	میانگین	میانه	حداقل	حداکثر	انحراف معیار
جبهه‌گیری مدیریتی	ENTE	۰/۶۹۷	۰/۶۵۳	۰/۴۱۹	۰/۸۲۴	۰/۳۲۶
ریسک پذیری	RISK	۰/۳۷۴	۰/۳۵۰	۰/۲۵۰	۰/۶۵۰	۰/۱۵۳
شدت تامین مالی	FINA	۰/۴۴۵	۰/۴۰۰	۰/۳۰۰	۰/۷۰۰	۰/۱۱۲
توسعه پروژه‌ها	DEV	۰/۳۳۶	۰/۳۰۰	۰/۲۰۰	۰/۶۵۰	۰/۱۸۹
بازده فنی	TEV	۰/۴۹	۰/۰۰	۰/۰۰	۱/۰۰	۰/۶۴
کیفیت کارکنان در تکنولوژی	EDU	۰/۰۸۹	۰/۰۹۱	۰/۰۰۰	۰/۲۳۱	۰/۱۳۳
بازده نسبت مالی	MNG	۰/۳۲۷	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۱/۰۰۰	۰/۴۰۳
شدت تحقیق و توسعه	R&D	۰/۰۰۱	۰/۰۰۱	۰/۰۰۰	۰/۰۶۲	۰/۰۰۸

۶-۳- آمار استنباطی

ضرایب آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی می‌رسد، که نتایج آن در جدول (۵)، آمده است.

باتوجه به اینکه مقدار مناسب برای آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی ۰/۷ است و مطابق با یافته‌های جدول فوق این معیارها در مورد متغیرهای مکنون مقدار مناسبی را اتخاذ نموده‌اند، لذا می‌توان مناسب بودن پایایی مدل‌های اندازه‌گیری پژوهش را تأیید نمود. معیار دوم از بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری، روایی همگرا است که به بررسی میزان همبستگی هرسازه با سؤالات (شاخص‌ها) خود می‌پردازد.

باتوجه به اینکه مقدار مناسب برای AVE، ۰/۵ است (فورنل و لارکر^۱، ۱۹۸۱) و مطابق با یافته‌های جدول (۶)، این معیار در مورد متغیرهای مکنون مقدار مناسبی را اتخاذ نموده،

پس از بیان آمار توصیفی در این بخش در گام اول اقدام به ارائه برازش مدل‌های اندازه‌گیری می‌شود. در برازش مدل‌های اندازه‌گیری از سه معیار پایایی، روایی همگرا و روایی واگرا استفاده می‌شود. به منظور بررسی پایایی مدل اندازه‌گیری تحقیق، از ضرایب بارهای عاملی، ضرایب آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی استفاده می‌گردد.

مقدار ملاک برای مناسبت بودن ضرایب بارهای عاملی، ۰/۴ می‌باشد. مطابق با جدول (۴)، تمامی اعداد ضرایب بارهای عاملی سؤالات از ۰/۴ بیشتر است که نشان از مناسبت بودن این معیار دارد. مطابق با الگوریتم تحلیل داده‌ها در PLS، بعد از سنجش بارهای عاملی سؤالات، نوبت به محاسبه و گزارش

¹ Fornell & Larcker

متغیرهای پنهان در پژوهش حاضر که در خانه‌های موجود در قطر اصلی ماتریس قرار گرفته‌اند، از مقدار همبستگی میان آن‌ها که در خانه‌های زیرین و راست قطر اصلی قرار دارند، بیشتر است. این بدان معناست که هر سازه در مدل تحقیق نسبت به دیگر سازه‌ها با شاخص‌های خود در تعامل بیشتری است. این موضوع، روایی واگرایی مناسب و برازش مناسب مدل‌های اندازه‌گیری پژوهش را نشان می‌دهد.

در نتیجه مناسب بودن روایی همگرایی پژوهش تأیید می‌شود. روایی واگرا معیار سوم بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری می‌باشد. روایی واگرایی قابل قبول یک مدل بیانگر آن است که یک سازه در مدل، نسبت به سازه‌های دیگر تعامل بیشتری با شاخص‌هایش دارد. روایی واگرا وقتی در سطح قابل قبولی است که AVE برای هر سازه بیشتر از واریانس اشتراکی میزان بین آن سازه و سازه‌های دیگر در مدل باشد (فورنل و لارکر، ۱۹۸۱). باتوجه به جدول (۷)، مقدار جذر میانگین مقادیر اشتراکی

جدول (۴) ضرایب بارهای عاملی

عامل	شاخص	بار عاملی
جبهه‌گیری مدیریتی (Managerial Entrenchment)	RISK	۰/۶۳
	FINA	۰/۸۰
	DEVE	۰/۸۰
بازده نسبت مالی (TFR)	EDU	۰/۹۳
	MNG	۰/۷۰
	R&D	۰/۹۳
بازده فنی (TEV) قابلیت تکنولوژی کارآفرینانه (ETC)	TEV	۱/۰۰۰
	TFR	۰/۶۵
	TEV	۰/۸۶

جدول (۵) نتایج معیار آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی متغیرهای پنهان تحقیق

متغیرهای مکنون	علامت اختصاری	ضریب آلفای کرونباخ (Alpha>0.7)	ضریب پایایی ترکیبی (CR>0.7)
جبهه‌گیری مدیریتی	ENTE	۰/۷۰	۰/۷۹
قابلیت تکنولوژی کارآفرینانه	ETC	۰/۷۸	۰/۷۳
بازده فنی	TEV	۱/۰۰	۱/۰۰
بازده نسبت مالی	TFR	۰/۸۱	۰/۸۹

جدول (۶) نتایج روایی همگرایی متغیرهای پنهان تحقیق

متغیرهای مکنون	علامت اختصاری	میانگین واریانس استخراجی (AVE>0.5)
جبهه‌گیری مدیریتی	ENTE	۰/۵۶
قابلیت تکنولوژی کارآفرینانه	ETC	۰/۵۸
بازده فنی	TEV	۱/۰۰
بازده نسبت مالی	TFR	۰/۷۴

جدول (۷) ماتریس فورنل و لارکر جهت بررسی روایی واگرا

	ENTE	ETC	TEV	EDU
ENTE	۰/۷۵			
ETC	۰/۴۹	۰/۷۶		
TEV	۰/۰۷	۰/۶۵	۱/۰۰۰	
TFR	۰/۶۲	۰/۶۴	۰/۱۶	۰/۷۳

معرفی شده است. این معیار از طریق فرمول زیر محاسبه می‌گردد:

$$GOF = \sqrt{\text{Communalities} \times R^2}$$

که در آن:

$\overline{\text{Communalities}}$: میانگین مقادیر اشتراکی متغیرهای پنهان و R^2 : میانگین مقادیر ضریب تعیین متغیرهای درون‌زای مدل است.

باتوجه به مقدار بدست آمده برای GOF به میزان ۰/۶۱، برازش بسیار مناسب مدل کلی تأیید می‌شود. پس از بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری و مدل ساختاری و داشتن برازش مناسب مدل کلی و باتوجه به شکل‌های (۳) و (۴)، به بررسی نتایج آزمون فرضیه‌های پژوهش پرداخته می‌شود که نتایج آن در جدول (۱۱) ارائه شده است.

باتوجه به شکل (۴) و (۵)، ضریب استاندارد شده (ضریب مسیر) بین دو متغیر (جبهه‌گیری مدیریتی با قابلیت‌های تکنولوژی‌های کارآفرینانه) منفی (۰/۴۸-) و آماره t بین این دو متغیر نیز (۵/۳۸) بزرگ‌تر از مقدار ۱/۹۶ می‌باشد. بنابراین می‌توان نتیجه گرفت جبهه‌گیری مدیریتی با قابلیت‌های تکنولوژی‌های کارآفرینانه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار ارتباط منفی و معناداری دارد و لذا فرضیه پژوهش پذیرفته می‌شود.

باتوجه به نتایج پایایی، روایی همگرا و روایی واگرا مشاهده می‌شود که مدل‌های اندازه‌گیری مدل معادلات ساختاری پژوهش به نحوی مطلوب، توانایی اندازه‌گیری متغیرهای پنهان پژوهش را دارند. لذا، در ادامه برازش مدل ساختاری پژوهش بررسی می‌گردد. پس از سنجش روایی و پایایی مدل اندازه‌گیری، مدل ساختاری از طریق روابط بین متغیرهای مکنون ارزیابی شد. در پژوهش حاضر از دو معیار ضریب تعیین (R^2) و ضریب قدرت پیش‌بینی (Q^2)، استفاده شده است. R^2 معیاری است که نشان از تأثیر یک متغیر برون‌زا بر یک متغیر درون‌زا دارد. مطابق با جدول زیر، مقدار R^2 برای سازه‌های درون‌زای پژوهش محاسبه شده است که می‌توان مناسب بودن برازش مدل ساختاری را تأیید نمود. درضمن، به منظور بررسی قدرت پیش‌بینی مدل از معیاری با عنوان Q^2 استفاده شد. باتوجه به نتایج این معیار در جدول (۸)، می‌توان نتیجه گرفت که مدل، قدرت پیش‌بینی قوی دارد.

پس از بررسی برازش مدل‌های اندازه‌گیری و مدل ساختاری، مدل کلی معادلات ساختاری پژوهش باید با استفاده از معیار نیکویی برازش^۱ (GOF) بررسی گردد که سه مقدار ۰/۲۵، ۰/۳۶ و به‌عنوان مقادیر ضعیف، متوسط و قوی برای GOF

جدول (۸) مقادیر ضریب تعیین (R^2) و ضریب قدرت پیش‌بینی (Q^2)

قابلیت تکنولوژی کارآفرینانه (ETC)	بازده نسبت مالی (TFR)	بازده فنی (TEV)	
۰/۲۴	۰/۷۱	۰/۴۲	R^2
۰/۰۰	۰/۰۰	۰/۰۰	Q^2

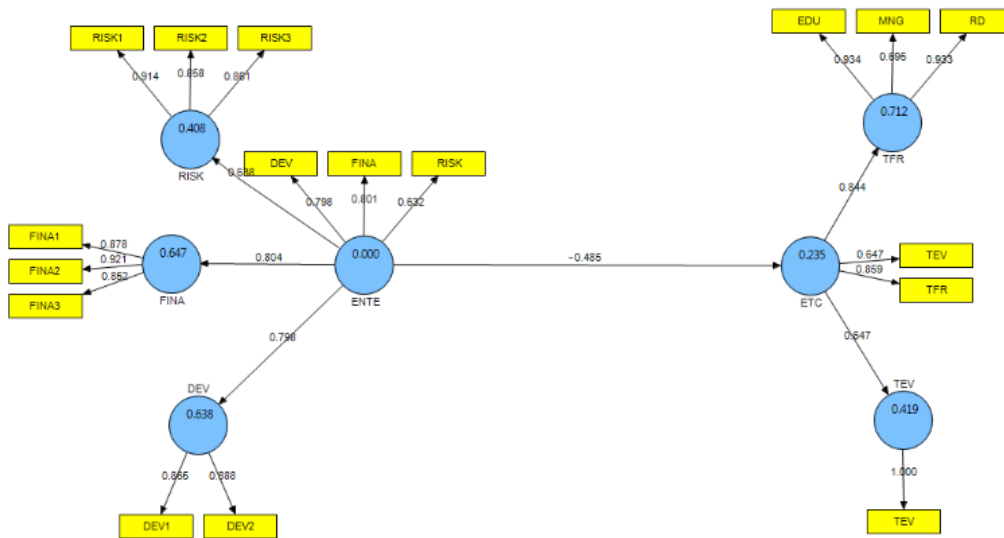
جدول (۹) میزان Communalities و R^2 متغیرهای تحقیق

متغیرهای مکنون	علامت اختصاری	Communalities	R^2
جبهه‌گیری مدیریتی	ENTE	۰/۵۶	-
قابلیت تکنولوژی کارآفرینانه	ETC	۰/۵۸	۰/۲۴
بازده فنی	TEV	۱/۰۰	۰/۴۲
بازده نسبت مالی	TFR	۰/۷۴	۰/۷۱

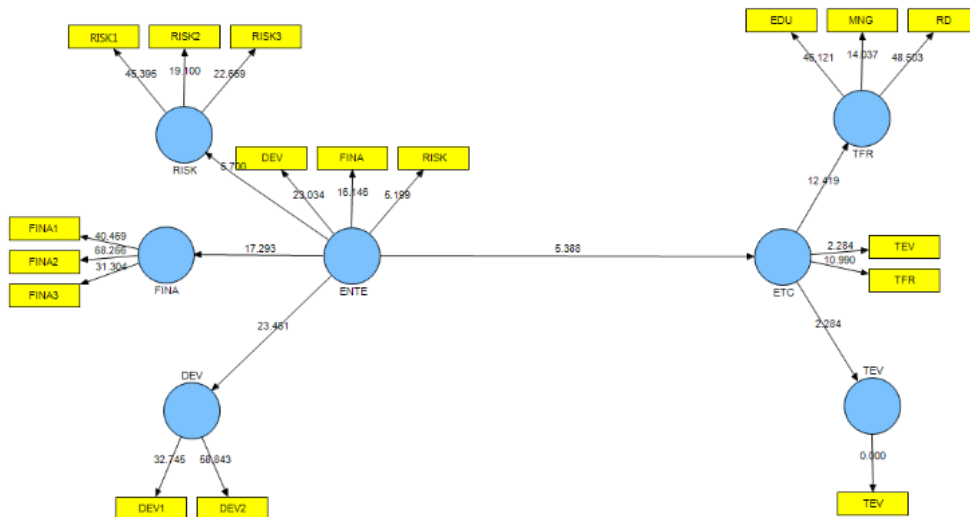
جدول (۱۰) نتایج برازش مدل کلی

GOF	R^2	Communalities
۰/۶۱	۰/۵۱	۰/۷۴

¹ Good Of Fitness



شکل (۴) مدل ساختاری فرضیه پژوهش همراه با ضرایب بارهای عاملی



شکل (۵) مدل ساختاری فرضیه پژوهش همراه با ضرایب معناداری

جدول (۱۱) نتایج مربوط به آزمون فرضیه پژوهش

نتیجه آزمون	معناداری (T-Value)	ضریب مسیر (β)	روابط علی بین متغیرهای پژوهش	فرضیه
تایید فرضیه	۵/۳۸	-۰/۴۸	جبهه‌گیری مدیریتی با قابلیت‌های تکنولوژی‌های کارآفرینانه شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار ارتباط منفی و معناداری دارد.	فرضیه پژوهش

بحث و نتیجه‌گیری

همواره تصمیم‌گیری‌های مدیریت در مسیر ایجاد ثبات جایگاه مدیریتی به عنوان یک چالش در نمایندگی محسوب می‌شود، چراکه کارکردهای کاهنده‌ی شکاف بین سهامداران و ذینفعان با شرکت را عمیق‌تر می‌نماید. لذا این پژوهش براساس بسط تئوری استیلای هژمونی قدرت به دنبال بررسی تاثیر جبهه‌گیری مدیریتی بر قابلیت‌های تکنولوژی‌های کارآفرینانه بود. براساس تحلیل‌های آماری، در تحلیل نتیجه کسب شده باید بیان نمود، جبهه‌گیری مدیریتی با قابلیت‌های تکنولوژی‌های ارتباط منفی و معناداری دارد که این به معنای آن است که مدیران عاملی که حفظ جایگاه مدیریت را به خصوص باتوجه به شرایط اجتماعی و فرهنگی کشور ما، برای خود در اولویت می‌دانند و تلاش می‌کنند تا از طرق مختلف همچون حفظ ارتباطات سیاسی و یا مالکیت سهم بیشتر سهام شرکت یا دوگانگی وظیفه، براساس جبهه‌گیری جایگاه خود را تثبیت نمایند. این دسته از مدیران از آنجاییکه ثبات را مبنایی برای حفظ جایگاه تلقی می‌کنند همسو با نظریه‌ی استیلای هژمونی قدرت تلاش می‌نمایند تا تصمیم‌های کم‌ریسک و دارای بار هزینه‌ای کمتر را اتخاذ کنند، چراکه وجود نقدینگی را مهمترین فاکتور حفظ اعتماد سهامداران برای خود تلقی می‌نمایند و اعتقادی به پیشبرد طرح‌ها و پروژه‌های آتی سرمایه‌گذاری ندارند، موضوعی که متاسفانه در کشور ما چه به لحاظ مدیریتی و چه به لحاظ اقتصادی چه در گذشته و چه در زمان حال، تبدیل به یک نقصان گردیده است. آن‌ها با بلوکه کردن اخبار و اطلاعات سعی بر حفظ تعادل و توازن در مسیر عملکردهای تصمیم‌گیری خود دارند و در این مسیر اعتقادی به بالابردن قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه و سرمایه‌گذاری در آن ندارند، چراکه وجود کوتاه‌بینی خصیصه‌ی تصمیم‌گیری مدیران دارای این رویکرد می‌باشد. در واقع استیلای هژمونی قدرت در ساختار فکری این گروه از مدیران باعث می‌گردد تا با ایجاد مرکزیت قدرت در راس هرم سازمان، اقدام به محدود نمودن فعالیت‌های دارای ریسک (همچون توسعه قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه)، جهت ایجاد ثبات بیشتر در سمت جایگاه مدیریتی گردند. در تحت این شرایط تمامی فعالیت‌های شرکت از مرکز قدرت یعنی زیر نظر مدیرعامل گذر می‌کند، چراکه با ایجاد کانال‌های نظارتی متعدد در ساختار سازمانی و انحصاری کردن اخبار و اطلاعات، به دنبال این است تا از مسیر اهداف تعیین شده مورد نظر خارج نشوند و ضمن جلوه دادن جایگاه مدیریت به ذینفعان به عنوان یک فرد

حامی منافع سهامداران، تلاش نماید تا منافع فردی خود یا گروه اقلیت حمایت‌کننده از مدیرعامل، را تامین کند. در واقع مدیران تسلط‌گرای قدرت با اتخاذ تصمیم‌گیری‌های تک‌بعدی صرفاً یک هدف یعنی تصدی‌گری و جبهه‌گیری مدیریتی را دنبال می‌نمایند و با اختصاص منابع بسیار پایین برای توسعه تکنولوژی، بخش تحقیق و توسعه به خصوص کارآفرینی شرکت را با مشکل جدی مواجه می‌نمایند که در این شرایط شرکت نه تنها به مزیت رقابتی و ارتقای ارزش شرکت در بازار رقابتی پشت کرده است، بلکه سهم زیادی از فرصت‌های بازار را به خاطر رویکرد تک بعدی جبهه‌گیرانه‌ای که دارد از دست می‌دهد و این موضوع در بلندمدت منافع سهامداران را نیز به طور جدی به خطر می‌اندازد. این دسته از مدیران چندان به وجود مزیت‌های ناشی از شایستگی‌های محوری در حوزه تکنولوژی و کارآفرینی واقف نیستند که این موضوع سطح موفقیت آنان را در یک بازار رقابتی با شکست مواجه می‌نماید، زیرا یک مدیر دارای توانمندی شناخت شایستگی‌های رقابتی در عرصه جذب دانش تکنولوژیک را ادراک می‌کند و از طریق بهره‌برداری آن در شرکت تلاش می‌کند تا بیشترین ارزش را برای ذینفعان ایجاد کنند. در نهایت باید بیان نمود، رویکردهای جبهه‌گیری مدیریتی براساس یک مبنای ذهنی منفعت‌طلبانه همواره در تلاش است تا از ریسک پرهیز نماید و تنها منافع ای را پیگیری می‌کند که صرفاً بیشترین منفعت را برای آنان به همراه داشته باشد در غیر اینصورت از اتخاذ تصمیم‌هایی با رویکرد ارزش فراگیر معمولاً خودداری می‌نماید. نتیجه‌ی این فرضیه با پژوهش‌های کوئو و فانگ (۲۰۱۶)؛ هئسو و همکاران (۲۰۲۰)؛ رحمان و همکاران (۲۰۲۰) و سولیس (۲۰۰۶) مطابقت دارد.

براساس نتیجه کسب شده پیشنهاد می‌شود، به منظور توسعه سطح کارآفرینی در شرکت‌های بازار سرمایه همچون قابلیت‌های تکنولوژی محوری، رویکردهای نظارت بر عملکردهای مدیران عامل به عنوان تصمیم‌گیرنده و سکان‌دار شرکت، می‌بایست همسو با نیازهای بازار و انتظارات سهامداران مورد بازنگری قرار گیرد به طوری‌یکه از طریق تغییر در لایه‌های مدیریتی و تدوین سیاست‌ها و قوانین مشخصی در مورد دوره تصدی مدیرعامل؛ نحوه‌ی انتصاب آن‌ها؛ فرآیندهای تصمیم‌گیری در جهت کاهش شکاف هزینه‌های نمایندگی و ایجاد تقارن اطلاعاتی به نحوه اثربخشی ارتقاء یابد و مانع از ایجاد استیلای هژمونی قدرت در شرکت به صورت انحصاری گردد. این موضوع همچنین کمک می‌کند تا رویکردهای

- * صحت، سعید، یاراحمدی، محسن. (۱۳۹۴). بررسی تأثیر رهبری استراتژیک بر عملکرد شرکت (مورد مطالعه: شرکت‌های تکنولوژی-محور پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران). *مجله علمی مدیریت فرهنگ سازمانی*، ۱۳(۴): ۱۰۶۵-۱۰۹۰.
- * حسین‌زاده شهری، معصومه، شاهینی، صاحبه. (۱۳۹۷). تأثیر قابلیت پویا و قابلیت نوآوری بر مزیت رقابتی، کاوش‌های مدیریت بازرگانی، ۱۰(۱۹): ۱۴۱-۱۲۳.
- * شفیعیون، رسول، نوروزی، اکبر. (۱۳۹۹). بررسی تأثیر مدیریت تکنولوژی بر عملکرد تجاری از طریق نقش میانجی قابلیت‌های رقابتی (مطالعه موردی: شرکت‌های دانش‌بنیان شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان)، فصلنامه توسعه تکنولوژی صنعتی، ۱۸(۳۹): ۱۸-۳.
- * قاسمی، زهرا، حسین قلی زاده، رضوان، نوغانی دخت بهمنی، محسن. (۱۳۹۷). عوامل مؤثر بر توزیع قدرت در شبکه سازمانی با تأکید بر رویکرد تحلیل شبکه، پژوهش‌های مدیریت منابع سازمانی، ۸(۱): ۱۵۵-۱۳۳.
- * محمدی‌ملقرنی، عطاله، خدابنده‌لو، نسرين. (۱۳۹۸). تأثیر تعدیلات نگهداشت وجه نقد و جبهه‌گیری‌های مدیریتی (شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران)، حسابداری مدیریت، ۱۲(۴۱): ۱۹۶-۱۸۵.
- * Avelino, F., Wittmayer, J. M. (2016). Shifting Power Relations in Sustainability Transitions: A Multi-actor Perspective, *Journal of Environmental Policy & Planning*, 18(5): 628-649. <https://doi.org/10.1080/1523908X.2015.1112259>
- * Belic, J., Miklosi, Z. (2020). Cosmopolitanism and unipolarity: the theory of hegemonic transition, *Critical Review of International Social and Political Philosophy*, <https://doi.org/10.1080/13698230.2020.1766815>
- * Fung, M. K. (2018). Fraudulent Financial Reporting and Technological Capability in the Information Technology Sector: A Resource-Based Perspective, *Journal Business Ethics*, <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3605-4>
- * Gan, I. (2020). The allegory of the university: Employee voice, employee silence, and organizational power, *Qualitative Research Reports in Communication*, <https://doi.org/10.1080/17459435.2020.1742777>
- * Gummer, B. (2008). Getting In, and Staying In, "The Loop": Networking and Organizational Power, *Administration in Social Work*, 18(1): 107-124. https://doi.org/10.1300/J147v18n01_06
- * Han, H.-S., Lee, J.-N., & Seo, Y.-W. (2008). analyzing the impact of a firm's capability on outsourcing success: A process perspective.
- مدیریتی صرفا با دوره تصدی خود همراه نباشد و براساس سیاست‌های تعیین شده در سطح حاکمیتی، به افزایش اثربخش تصمیم‌ها و استراتژی‌های اتخاذ شده در آینده منتهی گردد. همچنین پیشنهاد می‌شود، با افزایش کنترل توسط سازمان‌های نظارتی از انتصاب‌های صرفا سیاسی بدون شایستگی در سمت مدیرعاملی شرکت‌ها از جانب نهادهای نظارتی جلوگیری به عمل آید، زیرا انتخاب افراد مبنی برگرایش سیاسی یا حزبی بدون توجه به شایستگی و تخصص در حیطه مدیریت باعث خواهد شد تا سطح معیارهای قابلیت‌های تکنولوژی کارآفرینانه در شرکت‌ها چندان موردتوجه نباشد و صرفا وفاداری به حزب یا گروهی خاص را برای حفظ جایگاه خود در اولویت تلقی نماید. در انتها نیز با بیان این موضوع که فقدان پیوند بین نظریه‌های اقتصادی، فلسفی و فرهنگی با پژوهش‌ها و گستره ی علم حسابداری، ضمن اینکه مانع از پویایی و تراوش دانش در این حوزه می نماید، در عین حال نیز کمک چندان به صنعت و توسعه بازارهای سرمایه نمی‌تواند بکند. در واقع افزایش شناخت نظریه‌های مرتبط با عملکردهای رفتار و مالی می تواند اولاً شناخت تصمیم‌گیرندگان را نسبت به ماهیت صنایع و عملکرد شرکت‌های فعال در این بخش ارتقاء بخشد و ثانياً به توسعه آتی پژوهش‌ها و حتی ایجاد ابعاد فرهنگی و هنجاری و نظارتی به پویایی این عرصه کمک گردد.

فهرست منابع

- * محرابی، لیللا. (۱۳۹۸). آشنایی با اصول حاکمیت شرکتی بانک‌های اسلامی در مقایسه با بانک‌های متعارف، نشریه راهبرد توسعه، ۵۹(۳): ۷۷-۴۶.
- * تقی‌زاده خانقاه، وحید، زینالی، مهدی. (۱۳۹۶). تأثیر ویژگی‌های هیأت مدیره و جبهه‌گیری مدیریت بر استراتژی متنوع‌سازی شرکت، راهبرد مدیریت مالی، ۵(۱): ۱۳۵-۱۵۷
- * محمدی‌خانقاه، گلشن، پیری، پرویز، منصورفر، غلامرضا. (۱۳۹۸). مدیریت سود واقعی، کیفیت حاکمیت شرکتی و رتبه اعتباری، بررسی‌های حسابداری و حسابرسی، ۲۶(۴): ۶۱۴-۵۹۵
- * کرمی، اژدر، گریفیتز، گرث، کرمی، هادی، یونس‌پور، زهرا. (۱۳۹۷). تأثیر گرایش کارآفرینی بر عملکرد صادراتی شرکت‌های کوچک و متوسط، نشریه علمی پژوهشی مدیریت کسب و کارهای بین‌المللی، ۱(۳): ۵۷-۴۳.

- and corporate entrepreneurship in manufacturing SMEs, *Technology Analysis & Strategic Management*, 32(9): 1049-1065. <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1740192>
- * Ross, J. W., Beath, C. M., & Goodhue, D. L. (1996). Develop long-term competitiveness through IT assets. *Sloan management review*, Vol. 38, No. 1, pp. 31-42.
 - * Sher, P. J., & Lee, V. C. (2004). Information technology as a facilitator for enhancing dynamic capabilities through knowledge management. *Information & Management*, Vol. 41, No. 8, pp. 933-945.
 - * Solis, J. R. (2006). Attitudinal and Perceptual Differences among Community Colleges Employee Groups during a Time of CEO Transition, *Community College Journal of Research and Practice*, 19(1): 23-32. <https://doi.org/10.1080/1066892950190103>
 - * Stickel, E. S. (1992). Reputation and Performance among Security Analysts, *The Journal of Finance*, 47(5): 1811-1836. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1992.tb04684.x>
 - * Tyler, B. B. (2001). The complementarity of cooperative and technological competencies: a resource-based perspective. *Journal of Engineering and Technology Management*, 18(1): 1-27.
 - * Wang, T., Thornhill, S., De Castro, J. O. (2017). Entrepreneurial Orientation, Legitimation, and New Venture Performance, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 11(4): 373-392. <https://doi.org/10.1002/sej.1246>
 - * Zang, J., Li, Y. (2017). Technology capabilities, marketing capabilities and innovation ambidexterity, *Technology Analysis & Strategic Management*, 29(1): 23-37. <https://doi.org/10.1080/09537325.2016.1194972>
 - * Information & Management, Vol. 45, No. 1, pp. 31-42.
 - * Hill, J, N, C. (2019). The evolution of authoritarian rule in Algeria: linkage versus organizational power, *Democratization*, 26(8): 1382-1398. <https://doi.org/10.1080/13510347.2019.1641694>
 - * Hong, H., Kubik., J, D. (2003). Analyzing the Analysts: Career Concerns and Biased Earnings Forecasts, *The Journal of Finance*, 58(1): 313-351. <https://doi.org/10.1111/1540-6261.00526>
 - * Hsu, W, T., Chen, H, L., Ching Ho, M, H. (2020). CEO Tenure and R&D investment: founders vs. agents and the Role of independent directors, *Technology Analysis & Strategic Management*, 32(10): 1209-1222. <https://doi.org/10.1080/09537325.2020.1757637>
 - * Hunt, S. D. (2000). *A general theory of competition: Resources, competences, productivity, economic growth*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
 - * Jiang, W., Wang, A. X., Zhou, K. Z. Zhang, C. (2019). Stakeholder Relationship Capability and Firm Innovation: A Contingent Analysis. *Journal of Business Ethics*. <https://doi.org/10.1007/s10551-019-04161-4>
 - * Koo, K., Kim, J, S. (2019). CEO power and firm opacity, *Applied Economics Letters*, 26(10): 791-794. <https://doi.org/10.1080/13504851.2018.1497841>
 - * Laursen, K. & Foss, N.J. (2003); New HRM practices, complementarities, and the impact on innovative performance, *Cambridge Journal of Economics*, 27(2): 243-263.
 - * Lilly, E, R. (1989). The Determinants of Organizational Power Styles, *Education Review*, 41(3): 281-293. <https://doi.org/10.1080/0013191890410308>
 - * Madhavaram, S., & Hunt, S. (2008). The service-dominant logic and a hierarchy of operant resources: developing masterful operant resources and implications for marketing strategy. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 36(1): 67-82.
 - * Mulligan, P. (2002). Specification of a capability-based IT classification framework. *Information & Management*, 39(8): 647-658.
 - * Niu, X., Li, B. (2015). The effect of fairness preference on managerial entrenchment: an experimental analysis, *Nankai Business Review International*, 6(3): 312-334. <https://doi.org/10.1108/NBRI-09-2014-0035>
 - * Qiao, P, H., Fung, A. (2016). How Does CEO Power Affect Innovation Efficiency?, *The Chinese Economy*, 49(4): 231-238. <https://doi.org/10.1080/10971475.2016.1179017>
 - * Rapkin, D., Thompson, W. (2010). Power Transition, Challenge and the (Re) Emergence of China, *International Interaction*, 29(4): 315-342. <https://doi.org/10.1080/714950652>
 - * Rehman, N., Razaq, S., Farooq, A., Zohaib, N, M., Nazri, M. (2020). Information technology and firm performance: mediation role of absorptive capacity

Management Entrenchment of the Entrepreneurial Capabilities of Technologies: Development of the Theory of Power Transition Hegemonic

Mostafa Hamidi¹

Majid Nasiri²

Parviz Sayyeedi³

Mohammad Sharif Sharifzadeh⁴

Abstract

Development of the international economy and the competitiveness of markets, technological capabilities, especially of the entrepreneurial type, are changing rapidly, so that company managers are trying to strengthen competitive functions by absorbing knowledge related to this field. But there is a fact that the decision-making structures in each company are different depending on the management approaches, and this causes individual and perceptual priorities to replace the development of entrepreneurial technological capabilities for development. Managerial entrenchment considered as one of the issues of power hegemony that can strengthen the level of unilateral decisions in order to maintain the position of management and prevent the effective functions of using the capabilities of entrepreneurial technology. The purpose of this research is Effect Management entrenchment of the entrepreneurial capabilities of technologies by development of the theory of Power transition hegemonic. Based on this, a standard questionnaire based on the 5-point Likert scale was used to management entrenchment. But was used to measure investment trends entrepreneurial criteria of efficiency of financial and technical efficiency. The statistical population studied in this study included all companies listed on the Tehran Stock Exchange in 2018. 91 questionnaires with the participation of CEOs of the above companies were analyzed through partial least squares analysis (PLS). The result of testing the research hypothesis showed that management entrenchment has a negative and significant relationship with entrepreneurial capabilities of technologies.

Keywords: Power Transition Hegemonic Theory, Management Entrenchment, Entrepreneurial Capabilities of Technologies

1- PhD Student in Technology Entrepreneurship, Department of Entrepreneurship, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran. mostafahamidi1356@gmail.com

2- Department of Management, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran. mnasiri64@yahoo.com

3- Department of Accounting, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran. dr.parvizaeeedi@yahoo.com

4- Faculty of Agricultural Management, Gorgan University of Agricultural Sciences and Natural Resources, Gorgan, Iran. sharif.sharifzadeh@yahoo.com

