

تأثیر بعد دانش و تجربه سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در شرکت ایران خودرو کرج

حامد حق طلب^۱، آوانوا^۲

^۱ استادیار، دانشگاه آزاد تربت جام، ایران

^۲ کارشناسی ارشد، دانشگاه آزاد تربت جام، ایران

نویسنده مسئول:

آوانوا

چکیده

هدف این تحقیق بررسی تاثیر بعد دانش و تجربه سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در ایران خودرو است. در این تحقیق تاثیر بعد دانش، بعد تجربه بر ارزش ویژه برنده شرکت ایران خودرو مورد بررسی قرار گرفت. جامعه آماری این تحقیق شرکت ایران خودرو بوده است. که بر اساس جدول مورگان ۱۵۰ نفر از مدیران و کارکنان از روش نمونه گیری تصادفی ساده به عنوان نمونه انتخاب گردید. این تحقیق کاربردی است و برای بررسی این ارتباط از روش توصیفی پیمایشی استفاده می‌شود. اطلاعات موردنبیاز با استفاده از پرسشنامه جمع آوری می‌گردد. فرضیه‌های تحقیق با استفاده از نرم افزار SPSS مورد آزمون قرار گرفت. نتایج تحقیق نشان داد بعد دانش و تجربه سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده تاثیر دارد.

کلمات کلیدی: بعد دانش سرمایه انسانی، بعد تجربه سرمایه انسانی، ارزش ویژه برنده، ایران خودرو.

مقدمه

در فضای کسب و کار پیچیده و پرتحول کنونی ادامه حیات سازمانها منوط به معرفی محصولات جدید خلق نوآوری و ارائه فرایندهای ارزش افزای بر مبنای دانش نوین می باشد. بدین جهت مدیران ملزم به اندازه گیری سرمایه فکری به عنوان یک معیار مهم برای افزایش عملکرد کسب و کار سازمان‌ها هستند [1].

در دهه‌های اخیر نقش و اهمیت دارایی‌های نامشهود مانند سرمایه فکری و ارزش برنده شرکت‌ها هم‌زمان با افزایش سطح رقابت بین شرکت‌ها افزایش یافته است. از آنجایی که عملکرد برنده رابطه مستقیم با عملکرد یک سازمان دارد سنجش و پایش مستمر آن می‌تواند به عنوان ابزار مدیریتی قدرتمندی به مدیران درجهت نیل به اهداف کلی و استراتژیک سازمان‌ها کمک نماید [2]. امروزه بسیاری از سازمان‌های صنعتی و خدماتی به این نکته پی برده‌اند که یکی از با ارزش‌ترین دارایی‌های ایشان نام و نشان تجاری برنده آن شرکت می‌باشد هرچه ارزش برنده در ذهن مصرف‌کنندگان بیشتر باشد شرکت می‌تواند در سایه آن منافع بیشتری را از مصرف کنندگان کسب کند [3].

بنابراین در این تحقیق به بررسی تاثیر بعد تجربه و دانش سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده از دید مشتری در ایران خودرو کرج پرداخته می‌شود.

مبانی نظری و پیشینه تحقیق

تا اوایل دهه ۱۹۵۰، عامل اصلی عقب‌ماندگی کشورهای در حال توسعه را عمدتاً کمبود سرمایه‌های مالی و فیزیکی می‌دانستند. در چارچوب چین طرز فکری، این کشورها از راههای مختلف و با توصل به شیوه‌های مختلف به کسب سرمایه می‌پرداختند. این امر، خود موجب تشدید وابستگی و تخریب بنیان‌های اقتصادی و سیاسی این قبیل کشورها می‌شد. اما امروزه، آشکار شده است که تزریق مقادیر متالهای از سرمایه‌های فیزیکی و مالی لزوماً تسریع روند رشد و توسعه این کشورها را در بی ندارد. بلکه کشورهایی که از سازمان‌های قوی و نهادهای اداری کارآمد و در عین حال از سرمایه‌های انسانی کارا و متخصصی برخوردارند، می‌توانند سرمایه فیزیکی و مالی خود را به نحو مناسب‌تری جذب و در تسریع روند رشد و توسعه به کار گیرند. در اقتصاد نوین، تولید ثروت و رشد اقتصادی عمدتاً از دارایی‌های نامشهود خصوصاً سرمایه فکری سرچشمه می‌گیرد. پیشرفت اقتصاد جدید تأکیدی بر این واقعیت است که خلق ارزش بیشتر به دارایی‌های نامشهود وابسته است تا به دارایی‌های فیزیکی. لذا در این گونه اقتصادها، سرمایه فکری منبع اصلی توسعه اقتصادی محسوب می‌شود و سایر عوامل سنتی تولید مانند زمین، نیروی کار و سرمایه مالی در جایگاه بعدی اهمیت قرار می‌گیرند. در چنین شرایطی سرمایه فکری، عامل کلیدی ارتقای کارآیی و عملکرد سازمانی محسوب می‌شود [4].

همانگونه که ذکر شد در جهان دانش محور کنونی قابلیت‌های سازمانی بر اساس دانش و سرمایه فکری بوده است و مدیران بایستی درک کنند که چه قابلیت‌هایی برای حفظ مزیت رقابتی شدن لازم است. لذا دارائی‌های دانشی و سرمایه فکری در حال تبدیل شدن به اهرم استراتژیک برای مدیریت کردن عملکرد کسب و کار و نوآوری مستمر شرکت می‌باشد. شرکت‌ها فقط محصول و خدمت تولید نمی‌کنند، بلکه بایستی ارزش افزوده برای باقی ماندن در اقتصاد جدید خلق کنند و در این عصر چالش اصلی مدیران آمده کردن محیط مناسب برای رشد و پرورش ذهن انسان‌ها در سازمان دانش محور است. بنابراین مدیریت دانش و سرمایه فکری به مهارت اساسی مدیران در این سازمان‌ها تبدیل شده است [5].

به بررسی تأثیر جامعه برنده در ویژگی‌های برنده پرداختند. هدف از پژوهش حاضر بررسی تأثیر جامعه برنده در ویژگی‌های برنده است. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که شناسایی و تعیین هویت جامعه برنده با شناسایی و تعیین هویت برنده رابطه معناداری دارد و همچنین در تعهد به جامعه برنده تأثیر مستقیم داشته و ارتباط بین شناسایی و تعیین هویت برنده و تعهد به برنده نیز مورد تأیید است. طبق یافته‌های پژوهش، تعهد به جامعه برنده و شناسایی و تعیین هویت برنده، هردو از طریق دلبلیغی به برنده بر تعهد به برنده اثر می‌گذارند [6].

به بررسی عوامل موثر بر ارتقای ارزش ویژه برنده با تأکید بر ترفیع و تصویر شرکت (مطالعه موردي: اپراتور های تلفن همراه) پرداختند. این پژوهش نشان داد که تبلیغات و مشوق‌ها بر ارزش ویژه برنده تأثیرگذار است. اثر تبلیغات مثبت ولی اثر مشوق‌ها بر ارزش ویژه برنده متفاوت بوده است. اثر مشوق‌های پولی بر ارزش ویژه منفی ولی اثر مشوق‌های غیر پولی بر ارزش ویژه برنده مثبت بوده است [7].

به بررسی تأثیر شخصیت برنده بر اعتماد، دلبلیغی و تعهد به برنده در بین مشتریان محصولات سونی در شهر مشهد پرداخت. نتایج نشان داد که شخصیت برنده بر اعتماد، دلبلیغی و تعهد به برنده تأثیر دارد. همچنین تایید و مشخص شد که اعتماد به برنده بر

دلبستگی به برنده و دلپستگی به برنده بر تعهد به برنده تاثیر دارد. از طرفی نتایج حاکی از این است که اعتماد به برنده بر تعهد به برنده تاثیر ندارد [8].

به بررسی تاثیر عوامل آمیخته بازاریابی و تصویر شرکت بر ارزش ویژه برنده دربخش نرم افزاری صنعت فناوری اطلاعات پرداختند. نتایج حاصل نشان داد که تصویر شرکت به عنوان متغیر میانجی مهمترین نقش را در فرایند ایجاد ارزش ویژه برنده ایفا می کند و خدمات پس از فروش، قیمت و ترفیع به واسطه این متغیر بر ابعاد ارزش ویژه برنده تاثیر گذارند و از بین ابعاد ارزش ویژه برنده، کیفیت ادراک شده و وفاداری به برنده بر ارزش ویژه برنده تاثیر معنادار و مثبت اعمال می کند [9].

به بررسی تاثیر کیفیت خدمات بر ارزش ویژه برنده مبتنی بر مشتری، چهارمین کنفرانس بین المللی بازاریابی خدمات بانکی پرداختند. نتایج تحقیق نشان داد که کیفیت خدمات بر ابعاد ارزش ویژه ای برند تاثیر دارد و همچنین از بین ابعاد ارزش ویژه ای برنده تصویر ذهنی برنده، قضاوتها نسبت به برنده و احساسات به برنده بر ارزش ویژه ای برنده تاثیر داشته است [10].

به بررسی شاخص‌های موثر در سنجش سرمایه‌ی انسانی پرداختند. نتایج بدست آمده که پنجم عامل از عوامل مربوط به سرمایه‌ی انسانی به عنوان متغیر مستقل و خود منابع انسانی به عنوان متغیر وابسته، در نظر گرفته شد. نتایج نشان داد که ارزش ویژه برنده ارتباط و همبستگی بیش از ۷۰٪ با عملکرد شرکت دارد [11].

به بررسی شناخت عوامل موثر و تبیین کننده درون سازمانی بر ایجاد یک نام و نشان تجاری ارزشمند پرداختند. در این مطالعه مشخص گردید که عوامل درون سازمانی مشتمل بر فرهنگ سازمانی، ارزش‌های محوری، سیستم اطلاعات بازاریابی، هوش بازاریابی، فناوری سازمان در خلق ارزش ویژه برنده موثر می‌باشند ولی بیشترین تأثیر در این میان متعلق به ویژگی‌های محصول می‌باشد [12].

به بررسی بهبود ارزش ویژه برنده مبتنی بر مشتری توسط ایجاد تصور از مزیت‌های کارکرده و غیرکارکرده پرداختند. هدف اصلی این تحقیق، بررسی رابطه علی‌بین تصور از مزیت‌های ارائه شده توسط برنده و ذهنیت‌های شکل گرفته در ذهن مشتریان بانک ملت است. نکته حائز اهمیت این است که احساسات و تجارب به دست آمده از برنده، سبب بروز تصورات آنها از برنده می‌شود. این تجارب، از فعالیت‌ها و تماس‌های برنده با مشتری ایجاد می‌گردند. بنابراین هر یک از فعالیت‌های بازاریابی، به تنها یک سبب این تصورات نمی‌شوند، بلکه انسجام و تعامل آنها با یکدیگر، تجارب و احساسات قوی نسبت به برنده را ایجاد خواهد کرد. بنابراین در این تحقیق، انسجام تعامل برنامه‌ها و فعالیت‌های بازاریابی بانک ملت در راستای ایجاد تصورات از ارضی نیازها و ارائه ای مزیت‌های کارکرده و غیرکارکرده مدنظر قرار گرفته است [13].

به بررسی عوامل تعیین کننده ای ارزش ویژه ای برنده، کفش ورزشی پرداختند. مرکز اصلی این مطالعه یعنی ارزش ویژه ای برنده به روش‌های گوناگون و از سوی ذینفعان مختلف تشریح شده است [14]. استنتاجات استراتژیک، مالی و مشتری مدار درباره ای ارزش ویژه ای برنده باعث پیدایش تعاریف متنوع شده است. به هر حال کامل ترین تعریف پذیرفته شده را [15] ارائه کرده است که می‌گوید ارزش ویژه ای برنده مجموعه ای از قابلیت‌ها و دارایی‌های ضمیمه‌ی یک برنده، نام و نشانه ای است که به ارزش ارائه شده توسط یک محصول/خدمت برای شرکت و مشتریانش افزوده یا از ارزش آن کسر می‌شود.

به بررسی عوامل موثر بر انتخاب برنده از جانب مشتریان با استفاده از روش تحلیل عاملی پرداختند. با توجه به اهمیت این موضوع و از طرفی بررسی‌های صورت پذیرفته در باب ۳۰ متغیر تاثیرگذار در انتخاب برنده، نتایج به شرح زیر ارایه می‌شود: در گام اول و پس از انجام تحلیل عاملی ۳۰ متغیر اثرگذار در انتخاب برنده، این متغیرها در دسته کلی قرار گرفتند [16]. در گام بعد و در تحلیل عوامل نه گانه اثرگذار بر انتخاب برنده مشخص گردید، عامل اول با برخورداری از ۵ متغیر از ۳۰ متغیر به طور کل ۸/۸۶۹ درصد از واریانس کل را تبیین می‌کند. از آنجایی که اهمیت این عامل برای مشتریان در انتخاب برنده از سایر عوامل بیشتر است. مشتریان در این عامل ترجیحاً به آسان بودن، میهم نبودن، قابل فهم بودن، زبان نوشتاری و قابلیت حفظ برنده انتخابی خود اهمیت زیادی می‌دهند. نتایج موجود در این تحقیق خصوصاً در بخش سادگی و عدم ابهام زایی برنده مشابهت بالایی با تحقیق [17] دارد.

به بررسی اهرم ارزش ویژه برای جلب سرمایه‌ی انسانی پرداختند. ارزش ویژه برنده می‌توان فرسته‌های شغلی مناسبی را برای فعالان کسب و کار فراهم نمایند. در این تحقیق به بررسی مهارت‌های شغلی و آموزش نیروی انسانی در افزایش ارزش ویژه برنده پرداختند.

نتایج تحقیق نشان داد که بهبود مهارت‌های شغلی و توانایی کارکنان می‌تواند سبب ارتقای ارزش ویژه برنده گردد [18]. به بررسی اثرات سرمایه‌ی فکری، نوآوری و استراتژی سازمانی بر عملکرد شرکت پرداختند. هدف این مقاله مطالعه روابط بین سرمایه‌ی فکری، نوآوری، استراتژی‌های مالی و عملکرد شرکت می‌باشد. در این تحقیق به بررسی شرکتها ی فعال در آنتالیا ی ترکیه پرداختند. یافته‌های این تحقیق نشان می‌دهد که رابطه مثبت بین سرمایه‌ی فکری، نوآوری و استراتژی سازمانی و عملکرد شرکت وجود دارد [19].

به بررسی رابطه بین سرمایه فکری و ارزش برنده پرداختند. در این تحقیق به بررسی اقدامات لازم برای سرمایه انسانی به منظور بهبود ارزش ویژه برنده پرداختند. در این تحقیق به بررسی بخش IT در هندوستان پرداختند. در این تحقیق به بررسی سرمایه انسانی و نیروی انسانی در افزایش ارزش ویژه برنده پرداختند. نتایج نشان داد که با تمرکز بر روی آموزش و حداکثر کردن مهارت های حرفه ای و توانایی کارکنان، می توانند ارزش ویژه برنده را ارتقاء دهند[20].

به بررسی تاثیر سرمایه فکری بر عملکرد سازمانی پرداختند. هدف این مطالعه، بررسی رابطه بین شش عنصر سرمایه فکری مانند سرمایه انسانی، سرمایه ساختاری، سرمایه اجتماعی، سرمایه فن آوری و سرمایه معنوی بر عملکرد سازمانی در مالزی پرداختند. در این مطالعه با استفاده از پرسشنامه ساختار یافته با ۱۸۷ نمونه از ۳۱۱ پرسشنامه توزیع شده تصادفی، جمع آوری گردید و با استفاده از رگرسیون چندگانه مورد بررسی قرار گرفت و نتایج تحقیق نشان داد که این عوامل بر عملکرد سازمانی تاثیر قابل توجهی دارند[21].

به بررسی تاثیر بهره وری سرمایه فکری بر عملکرد بانک های تجاری در آمریکا پرداختند. در این تحقیق با بررسی بانکهای تجاری در بازه زمانی ۲۰۰۵-۲۰۱۲ و با استفاده از داده های آمار بانک ها، به بررسی بهره وری سرمایه فکری بر عملکرد مالی بانک های ایالات متحده پرداختند. نتایج تحقیق نشان داد که مولفه های سرمایه فکری بر عملکرد مالی تاثیر داشته است. همچنین با استفاده از روش های مناسب مدیریت دانش می توانند سبب انتباط با بیشتر با محیط در حال تغییر می گردد، بنابراین منجر به عملکرد بهتر می گردد[22].

به بررسی تاثیر سرمایه فکری بر عملکرد مالی بخش بانکداری ترکیه در بازه زمانی ۲۰۰۵-۲۰۱۴ مورد بررسی قرار گرفتند. نتایج تحقیق نشان داد که سرمایه فکری بر بهره وری نیروی انسانی و بهبود عملکرد بانک ها تاثیر دارد[23].

فرضیه های تحقیق

فرضیه اصلی

بعد سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در شرکت ایران خودرو کرج تاثیر دارد.

فرضیه های فرعی

بعد دانش از سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در شرکت ایران خودرو کرج تاثیر دارد.

بعد تجربه از سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در شرکت ایران خودرو کرج تاثیر دارد.

روش تحقیق

از آن جا که هدف پژوهش حاضر، بررسی تاثیر بعد تجربه و دانش سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در ایران خودرو کرج است. از نظر هدف کاربردی و از نظر نوع پژوهش توصیفی-همبستگی است و از لحاظ نظارت و کنترل و نیز نحوه گردآوری اطلاعات در زمرة پژوهش های میدانی قرار می گیرد. جامعه آماری پژوهش شامل سرپرستان و مدیران شرکت ایران خودرو که در سال ۱۳۹۴-۱۳۹۵ که تعداد آنها ۲۵۰ نفر است. جهت انتخاب نمونه آماری در صورتی که حجم جامعه مشخص باشد از جدول مورگان برای برآورد حجم نمونه می توان استفاده کرد. با استفاده از روش نمونه گیری تصادفی ساده و بر اساس جدول مورگان ۱۵۰ نفر به عنوان نمونه انتخاب شدند. ابزار اندازه گیری این پژوهش، پرسشنامه استاندارد است. برای اندازه گیری ارزش ویژه برنده براساس مدل آنکه از ۷ سوال در مورد وفاداری برنده، ۸ سوال در مورد کیفیت برنده، ۶ سوال در مورد تداعی برنده، ۸ سوال در مورد آگاهی برنده و ۵ سوال در مورد استفاده شده است. برای اندازه گیری بعد دانش سرمایه انسانی از ۱۳ سوال و همچنین جهت اندازه گیری بعد تجربه سرمایه انسانی از ۷ سوال استفاده شده است. روابی پرسشنامه از طریق مشاوره با اساتید راهنمای و مشاور و همچنین با نظر اساتید و خبرگان پرسشنامه مورد تایید قرار گرفت. پایابی پرسشنامه نیز به روش آلفای کرونباخ برای متغیرهای پژوهش، مطابق نتایج مندرج در جدول شماره ۱ محاسبه و تایید شد.

جدول ۱- مقدار ضریب آلفا برای تعیین پایابی

آلفای کرونباخ	شماره پرسش‌ها	ابعاد ارزش ویژه برنز
۰/۸۵۶	۷-۱	وفاداری برنز
۰/۹۱۷	۱۵-۸	کیفیت برنز
۰/۸۶۲	۲۱-۱۶	تداعی برنز
۰/۸۸۵	۲۹-۲۲	آگاهی برنز
۰/۸۵۲	۳۴-۳۰	تمایل به قبول گسترش برنز
آلفای کرونباخ	شماره پرسش‌ها	ابعاد سرمایه انسانی
۰/۹۰۵	۱-۱۳	دانش سرمایه انسانی
۰/۸۷۳	۱۴-۲۰	تجربه سرمایه انسانی

ضریب آلفای محاسبه شده برای متغیر ها همگی مقداری بیش از ۰/۷ می‌باشد. بنابراین می‌توان گفت پرسشنامه فوق از اعتبار کافی برخوردار است.

یافته‌های پژوهش

ویژگی‌های جمعیت شناختی در جدول شماره ۲ ارائه شده است.

جدول ۲- ویژگی‌های جمعیت شناختی به تفکیک جنسیت و سن و مدرک تحصیلی

درصد	تعداد	طبقه‌بندی	جنسیت
%۷۹/۳	۱۱۹	مرد	
%۲۰/۷	۳۱	زن	
%۱۴	۲۱	۳۰ سال و کمتر	سن
%۲۸/۷	۴۳	۳۱ تا ۴۰ سال	
%۳۸/۷	۵۸	۴۱ تا ۵۰ سال	
%۱۸/۷	۲۸	بیشتر از ۵۰ سال	
%۰	۰	دیپلم و کمتر	مدرک تحصیلی
%۰/۸	۱۲	کاردانی	
%۰/۳۶	۵۴	کارشناسی	
%۴۴/۷	۶۷	کارشناسی ارشد	
%۱۱/۳	۱۷	دکتری	

با توجه به جدول شماره ۲، حدود ۷۹٪ نمونه پژوهش حاضر مرد و ۲۱٪ آنان زن بوده است. در میان نمونه پژوهش بیشترین تعداد بین ۴۱ تا ۵۰ سال سن داشتند و مدرک تحصیلی آن‌ها بیشتر کارشناسی ارشد بوده است. آمار توصیفی پژوهش در جدول شماره ۳ آمده است.

جدول ۳- آمار توصیفی پرسشنامه

متغیرها	تعداد	دامنه	کمینه	بیشینه	میانگین	خطای استاندارد	انحراف معیار	واریانس
دانش سرمایه انسانی	۱۵۰	۲/۳۱	۱/۰۸	۴/۳۸	۲/۹۷۱۳	۰/۰۵۲۲۴	۰/۶۳۹۸۴	۰/۴۰۹
تجربه سرمایه انسانی	۱۵۰	۲/۲۹	۱/۲۹	۴/۵۷	۲/۹۸۳۸	۰/۰۵۹۵۰	۰/۷۲۸۷۲	۰/۵۳۱
سرمایه انسانی	۱۵۰	۳/۷۵	۱/۶۴	۴/۲۱	۳/۰۱۲۶	۰/۰۵۰۵۸	۰/۶۱۹۴۴	۰/۳۸۴
وفاداری برنده	۱۵۰	۲/۵۷	۱	۴/۵۷	۲/۹۵۸۱	۰/۰۵۷۴۱	۰/۷۰۳۰۹	۰/۴۹۴
کیفیت برنده	۱۵۰	۳/۵۷	۱	۴/۷۵	۲/۸۸۸۳	۰/۰۶۷۹۱	۰/۸۳۱۷۰	۰/۶۹۲
تداعی برنده	۱۵۰	۳/۱۷	۱	۴/۱۷	۲/۸۲۰۰	۰/۰۵۷۴۹	۰/۷۰۴۰۷	۰/۴۹۶
آگاهی برنده	۱۵۰	۳	۱/۲۵	۴/۲۵	۳/۰۰۱۷	۰/۰۵۹۰۴	۰/۷۲۳۰۹	۰/۵۲۳
تمایل به قبول گسترش برنده	۱۵۰	۳/۴۰	۱	۴/۴۰	۲/۹۴۶۷	۰/۰۶۲۳۱	۰/۷۶۳۱۳	۰/۵۸۲
ارزش ویژه برنده	۱۵۰	۳/۰۹	۱/۱۵	۴/۲۴	۲/۹۲۵۹	۰/۰۵۴۴۴	۰/۶۶۶۷۸	۰/۴۴۵

قبل از آزمون فرضیه‌های تحقیق باید از نرمال بودن داده‌ها اطمینان حاصل شود. در این پژوهش جهت بررسی نرمال بودن از آزمون چولگی و کشیدگی و سپس آزمون کولموگروف-اسمیرنوف استفاده می‌شود. نتایج هر دو آزمون نشان می‌دهد داده‌ها نرمال هستند. با توجه به نرمال بودن داده‌ها می‌توان از آزمون‌های آماری استنباطی استفاده کرد. در این پژوهش برای رتبه‌بندی اهمیت متغیرها از آزمون فریدمن استفاده می‌شود. نتایج آزمون فریدمن برای تعیین اولویت معیارها و شاخص‌های آن‌ها در جدول شماره ۴ و ۵ آمده است.

جدول ۴- رتبه‌بندی ابعاد متغیرهای مستقل (سرمایه انسانی)

متغیرهای پژوهش	رتبه فریدمن	اولویت
دانش سرمایه انسانی	۲/۰۳	۱
تجربه سرمایه انسانی	۱/۷۸	۲

جدول ۵- رتبه‌بندی ابعاد متغیر وابسته (ارزش ویژه برنده)

متغیرهای پژوهش	رتبه فریدمن	اولویت
آگاهی برنده	۳.۳۵	۱
تمایل به قبول گسترش برنده	۳.۱۰	۲
وفاداری برنده	۳.۰۹	۳
کیفیت برنده	۲.۷۶	۴
تداعی برنده	۲.۷۱	۵

در مورد متغیر مستقل، دانش سرمایه انسانی اولویت اول و تجربه سرمایه انسانی در اولویت آخر قرار دارد. در مورد متغیر وابسته، آگاهی برنده در اولویت اول و تداعی برنده در اولویت آخر قرار دارد. در جدول شماره ۶ نتایج حاصل از ضرایب رگرسیونی و همبستگی آمده است.

جدول ۶- ضرایب رگرسیونی و همبستگی

ضرایب همبستگی (R)	تعیین ضرایب (R^2)	ضرایب تعیین تغییر شده	خطای معیار تخمین	
۰/۸۹۴	۰/۷۹۹	۰/۷۹۷	۰/۳۰۰ ۱۰	سرمایه انسانی
۰/۸۰۸	۰/۶۵۳	۰/۶۵۱	۰/۳۹۳۸۵	دانش سرمایه انسانی
۰/۸۷۰	۰/۷۵۶	۰/۷۵۵	۰/۳۳۰ ۱۹	تجربه سرمایه انسانی

مقدار R برای متغیر سرمایه انسانی، دانش سرمایه انسانی و تجربه سرمایه انسانی به ترتیب برابر است با ۰/۸۹۴ ، ۰/۸۰۸ و ۰/۸۷۰ که اشاره دارد به همبستگی ساده بین دو متغیر و به عبارتی شدت همبستگی بین دو متغیر را نشان می‌دهد. مقدار R^2 نشان می‌دهد که چه مقدار از متغیر وابسته یعنی متغیر ارزش ویژه برنده، می‌تواند توسط متغیر مستقل تبیین شود. در مورد متغیرهای مستقل سرمایه انسانی، دانش سرمایه انسانی و تجربه سرمایه انسانی به ترتیب می‌تواند ۷۹/۹، ۶۵/۳ و ۷۵/۶ درصد از تغییرات متغیر وابسته را تبیین کند.

در جدول شماره ۷ ضرایب رگرسیونی و معناداری ضرایب آمده است.

جدول ۷- ضرایب رگرسیونی و معناداری

سطح معناداری	آماره t	ضرایب استاندارد	ضرایب غیراستاندارد		متغیر مستقل	متغیر وابسته
		Beta	خطای استاندارد	B		
۰/۰۰	/۲۲۶		۰/۱۲۲	۰/۰۲۸	مقدار ثابت	سرمایه انسانی
۰/۰۰	/۲۴۰	۰/۸۹۴	۰/۰۴۰	۰/۹۶۲	ارزش ویژه برند	
۰/۰۷	/۷۶۰		۰/۱۵۳	۰/۴۲۳	مقدار ثابت	دانش سرمایه انسانی
۰/۰۰	/۷۰۵	۰/۸۰۸	۰/۰۵۰	۰/۸۴۲	ارزش ویژه برند	
۰/۰۰	/۸۳۷		۰/۱۱۴	۰/۵۵۱	مقدار ثابت	تجربه سرمایه انسانی
۰/۰۰	/۴۳۹	۰/۸۷۰	۰/۰۳۷	۰/۷۹۶	ارزش ویژه برند	

در خروجی به دست آمده در جدول ضرایب، ضرایب معادله خط رگرسیون و همچنین آزمون برابر با صفر بودن ضرایب انجام شده، که مشخص می‌گردد با توجه به سطح معناداری کوچکتر از ۰/۰۵، تأثیر تمامی متغیرهای مستقل بر وابسته معنادار می‌باشد. به عبارتی سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در شرکت ایران خودرو کرج تاثیر دارد و فرضیه اصلی تایید می‌گردد. دانش از سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در شرکت ایران خودرو کرج تاثیر دارد و فرضیه فرعی اول تایید می‌گردد. تجربه از سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنده در شرکت ایران خودرو کرج تاثیر دارد و فرضیه فرعی دوم تایید می‌گردد.

نتیجه‌گیری

امروزه بسیاری از سازمان های صنعتی و خدماتی به این نکته پی برده اند که یکی از با ارزشترین دارایی هایشان نام و نشان تجاری (برند) آن شرکت می باشد. هرچه ارزش برند در ذهن مصرف کنندگان بیشتر باشد، شرکت می تواند در سایه آن منافع بیشتری را از مصرف کنندگان کسب کند. نظرارت و کنترل مداوم این مفهوم به عنوان یک گام ضروری در مدیریت اثربخش آن می باشد. هدف از تحقیق بررسی تاثیر سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برند در ایران خودرو کرج بوده است.

نتایج تحقیق نشان می دهد که سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برند در ایران خودرو کرج تاثیر داشته و این بدان معناست که با افزایش سرمایه انسانی، ارزش ویژه برند در ایران خودرو کرج افزایش می یابد. این نتیجه در راستای مطالعات [24,3] است. همچنین نتایج پژوهش نشان می دهد که بعد دانش از سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برند در شرکت ایران خودرو کرج تاثیر داشته و این بدان معناست که با افزایش بعد دانش از سرمایه انسانی، ارزش ویژه برند افزایش می یابد. این نتیجه در راستای مطالعات [25] است، آن‌ها معتقدند کارکنان، سرمایه فکری را از طریق شایستگی، نگرش و چالاکی فکری خود ایجاد می‌کنند. سرمایه انسانی به ویژگی‌های اصلی افراد مانند پیچیدگی شناختی و ظرفیت یادگیری، دانش ضمنی و صریح، مهارت‌ها و تخصص کسب شده ایشان در طی زمان اشاره دارد.

در آخر نتایج نشان می دهد که بعد تجربه از سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برند در شرکت ایران خودرو کرج تاثیر داشته و این بدان معناست که با افزایش بعد تجربه از سرمایه انسانی، ارزش ویژه برند افزایش می یابد. این نتیجه در راستای مطالعات [26] است. آن‌ها بیان کردند که نقش بی بدیل سرمایه انسانی در سازمان‌های خدماتی به دلیل ماهیت خدمات (چون که کیفیت ارائه خدمات بستگی تمام به نیروی انسانی دارد) صد چندان شده است. ضمناً در این نوع سازمان‌ها عمدۀ عملکرد سازمانی به وسیله دارایی‌های ناملموسی مثل: کیفیت، تجربه پرسنل، فرهنگ مشارکت، دانش و ارزش برند تعیین می شود.

در راستای فرضیات تحقیق پیشنهاداتی ارائه می شود. مدیران ایران خودرو با توجه به اینکه در یک صنعت بسیار مهم در کشور فعالیت می نمایند بایستی به منظور توسعه برند و ایجاد وفاداری هرچه بیشتر در میان مشتریان، در بکارگیری نیروهای خبره، برای انجام فعالیت‌ها، تمرکز نمایند. زیرا کارکنان با داشتن مهارت‌های لازم، سبب تولید محصولاتی با کیفیت می گردد که در نهایت سبب ایجاد ارزش برای برند، در سطح بازار می گردد. مدیران شرکت ایران خودرو بایستی به نیروهای انسانی خود، به عنوان مهمترین سرمایه سازمان، توجه نمایند و با برنامه ریزی های مناسب در صدد ارتقاء دانش آنها باشند. شرکت باید متناسب با مهارت‌های آموخته شده کارکنان، معیارهای سنجش عملکردی را تبیین نمایند و کارکنان را از میزان پیشرفت‌های حاصله، آگاه کنند.

منابع و مراجع

- [1] ابراهیمی، عبدالحمید؛ بهرام خیری؛ سمهیه یادگاری نیارکی. ۱۳۸۸. ارزیابی عوامل موثر بر ارزش ویژه برندهای مبتنی بر نظر مصرف کننده (شش طبقه محصول مصرفی در فروشگاه رفاه سطح شهر تهران)، مدیریت بازاریابی، دوره ۴، شماره ۷، پاییز ۱۳۸۸، صفحه ۱۵۹-۱۸۴.
- [2] بهرامی، هما؛ هدایی، فاطمه. ۱۳۹۳. بررسی ارتباط بین سرمایه فکری، ارزش برندهای شرکت و عملکرد مالی شرکتهای پذیرفته شده در بورس اوراق بهادر تهران، دومین همایش ملی پژوهش های کاربردی در علوم مدیریت و حسابداری در سال ۱۳۹۳.
- [3] شریفی، محمدرضا و آذرنوش انصاری، ۱۳۹۴، بررسی جایگاه سرمایه انسانی در خلق ارزش ویژه برندهای مبتنی بر مدل CBBE در بانک ملی ایران شعب منتخب تهران، سومین کنفرانس بین المللی پژوهش‌های کاربردی در مدیریت و حسابداری، تهران، دانشگاه شهید بهشتی، http://www.civilica.com/Paper-AMSCONF03-AMSCONF03_045.html.
- [4] شجاعی، عبدالناصر؛ بیگی، تورج؛ فطرس، محمد حسن. (۱۳۹۰). رویکرد فازی رتبه بندی اثربخشی اجزای سرمایه فکری بر عملکرد یک دانشگاه، مدیریت بهره وری «زمستان ۱۳۹۰» شماره ۱۹ - ۳۰ صفحه - از ۷۷ تا ۱۰۶.
- [5] شوقی، بهزاد و خوش قیام، زهرا. (۱۳۹۱). مدیریت دانش و یاردهی سازمانی(مفاهیم، تعاریف و نظریه‌ها). تهران: شمیم دانش.
- [6] حمیدی زاده، محمد رضا؛ محمد حسین بلاغی اینوالو؛ مهدی عطایی. ۱۳۹۳. بررسی عوامل موثر بر ارتقای ارزش ویژه برندهای تأکید بر ترقیع و تصویر شرکت (مطالعه موردی: اپراتور های تلفن همراه)، نشریه مدیریت بازرگانی، دوره ۴، شماره ۶، زمستان ۱۳۹۳، صفحه ۷۵۵-۷۷۲.
- [7] رفیعی، ساغر؛ حقیقی نسب، منیزه؛ یزدانی، حمیدرضا. ۱۳۹۱. تاثیر عوامل آمیخته بازاریابی و تصویر شرکت بر ارزش ویژه برندهای در بخش نرم افزاری صنعت فناوری اطلاعات، تحقیقات بازاریابی نوین : زمستان ۱۳۹۱ ، دوره ۲ ، شماره ۴ (پیاپی ۷) ; ۱۹۶-۱۷۶.
- [8] زایرکعبه، سمیرا؛ مریم عبدالی و حسین سردم، ۱۳۹۱، تاثیر کیفیت خدمات بر ارزش ویژه برندهای مبتنی بر مشتری، چهارمین کنفرانس بین المللی بازاریابی خدمات بانکی، تهران، مرکز بازاریابی خدمات مالی، http://www.civilica.com/Paper-IBSM04-IBSM04_036.html.
- [9] کافاش پور، الف، و نیکان، ر. ۱۳۹۰. "شناسنگ عوامل موثر و درون سازمانی برای ایجاد یک نام و نشان تجاری ارزشمند". فصلنامه علمی پژوهشی کاوش های مدیریت بازرگانی، ش.۵، صص ۱۱۷-۹۷.
- [10] دیواندری، ع.، حقیقی، م.، الهیاری، الف.، و باقری، ت. ۱۳۸۸. "بهبود ارزش ویژه برندهای مبتنی بر مشتری توسعه ایجاد تصور از مزیت های کارکردی و غیر کارکردی." چشم انداز مدیریت، ش. ۳۰، صص ۴۸-۲۹.
- [11] Aaker, D.A. (1991). Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name. New York: Free Press.
- [12] Boo, S., Busser, J., and Baloglu, S. (2009). A model of customer-based brand equity and its application to multiple destinations. Tourism Management. V.30, pp. 219-231.
- [13] Cameron K, Bright D, Caza A. (2004). Exploring the relationships between OV and performance. American Behavioral Scientist; 47(6): 766–790.
- [14] Caza. A., Baker. B., Cameron. K. (2004). Ethics and ethos: the buffering and amplifying effects of ethical behavior and virtuousness. Journal of business ethics, 52:169-178.
- [15] Chen, S. (2001). Strategic Management of e-Business, John Wiley and Sons, Chichester Englewood Cliffs, NJ.
- [16] Meenakshi Gupta and Jaya Bhushan .(2014).The Relationship between Intellectual Capital and Brand Equity, Management and Labour Studies, August 2014; vol. 39, 3: pp. 329-339.
- [17] Cho. J. (2006). Workplace empowerment, work engagement and organizational commitment of new graduate nurses, Nursing leadership, Vol. 19. No.3: 43-60.
- [18] Fabian. O. (2012). Are good morals often reciprocated: perceptions of organizational virtuousness and optimism as predictors of work engagement? Asian journal of social science and humanities, vol. 1, No.3: 188-198.

- [23] Keller, K.L. (1993). Conceptualizing, measuring and managing customer-based brand equity. Journal of marketing. V.57, N.1, PP.1-22.
- [24] سلطانی، سمانه، ۱۳۹۴، بررسی تاثیر سرمایه انسانی بر ارزش ویژه برنزد در مراکز آموزشی منتخب استان تهران، کنفرانس ملی اقیانوس مدیریت شیراز، مرکز توسعه آموزش‌های نوین ایران (متانا)، http://www.civilica.com/Paper-NCMO01-NCMO01_091.html.
- [26] مروتی شریف آبادی، ع.، کشورشاهی، م.ک.، و رستگار، م. ۱۳۹۰. "ارتباط ابعاد ارزش ویژه برنزد و عملکرد سازمان بر اساس مدل "CBBE فصلنامه علمی - پژوهشی کاوش‌های مدیریت بازارگانی، ش. ۶، صص ۲۲-۱۱.