

رابطه معیارهای اخلاقی تولیدکنندگان با رفتار مصرف‌کنندگان

دکتر امیر سیدی¹، الهام پاک‌نژاد^{2*}

1. گروه مدیریت، دانشگاه پیام نور تهران

2. مدیریت بازرگانی، مؤسسه آموزش عالی غیرانتفاعی کار واحد خرمدره (زنجان)

(تاریخ دریافت 93/2/14، تاریخ پذیرش 93/5/1)

چکیده

زمینه: کسب‌وکارهای موفق پیوسته به دنبال افزایش رضایت مشتریان و سایر برخورداران خود بوده و راه رسیدن به این هدف را در به اجرا گزاردن معیارهای اخلاقی یافته‌اند. رعایت اخلاقیات از سوی تولیدکنندگان می‌تواند عامل مهمی در مهم‌ترین سرمایه تجارت، یعنی اعتماد مشتریان باشد. این پژوهش در صدد بوده که رعایت ارزش‌های اخلاقی همچون (مسئولیت اجتماعی، تولید محصول سبز، صداقت، شفافیت و رقابت سالم با رقبا) از سوی تولیدکنندگان و رابطه آن با رفتار مصرف‌کنندگان را مورد بررسی قرار دهد.

روش: با توجه به ماهیت پژوهش، تحقیق حاضر توصیفی از نوع رابطه‌ای است. جامعه در این تحقیق تمامی مصرف‌کنندگان محصولات سامسونگ در شهر کرمانشاه بوده که 384 نفر از مشتریان محصولات شرکت سامسونگ به‌عنوان حجم نمونه انتخاب شده‌اند، نمونه‌گیری به روش تصادفی طبقه‌ای انجام گرفته است. برای جمع‌آوری داده‌ها از پرسشنامه استفاده شد. در این تحلیل از ضریب همبستگی اسپیرمن برای پاسخ‌گویی به سؤالات پژوهش، از مدل رگرسیون برای بررسی رابطه میان متغیرها و از آزمون فریدمن برای رتبه‌بندی مؤلفه‌ها (در نرم‌افزار SPSS) استفاده شد.

یافته‌ها: نتایج نشان داد که رعایت ارزش‌های اخلاقی از سوی تولیدکنندگان رابطه مثبت و مستقیم بر روی رفتار مصرف‌کنندگان دارد و در رتبه‌بندی مؤلفه‌های اخلاقی اصل صداقت بیشترین رابطه را با رفتار مصرف‌کنندگان دارد.

نتیجه‌گیری: رعایت ارزش‌های اخلاقی از سوی شرکت سامسونگ بر روی رفتار مصرف‌کنندگان تأثیرگذار است به طوری که می‌تواند مصرف‌کنندگان را در انتخاب برند سامسونگ ترغیب کند.

کلید واژگان: اخلاق، ارزش‌های اخلاقی، رفتار مصرف‌کنندگان، تولیدکنندگان

سرآغاز

اخلاق برای انسانها به‌عنوان یک دستورالعمل و راهنما در تمام امور از جمله بازاریابی و تولید بدون شک مفید و راهگشا است (3). مقایسه وضعیت کنونی ما با جهان صنعتی نشان از توسعه و بالندگی گستره اخلاق حرفه‌ای در جوامع صنعتی دارد. کشور ما به رغم دورنمای روشن تاریخی و تمدنی، در افق کنونی خود نسبت به کشورهای صنعتی غرب و حتی برخی جوامع شرقی پیشرو، از وضعیتی مناسب شأن تاریخی خود در توسعه اخلاق حرفه‌ای برخوردار نیست (4). در سال‌های اخیر توجه به سرمایه‌گذاری در کشورهای مختلف و حضور تولید

مدیران امروزی دیگر نمی‌توانند در قالب شخصیت‌های اقتصادی مجزا از کل جامعه فعالیت کنند و درعین حال به حیات سازمان خود امیدوار باشند، بلکه لازم است با توجه به ملاحظات اجتماعی، محیطی و اخلاقی برای رسیدن به توسعه پایدار تلاش نمایند (1). اصول اخلاق یک جامعه در ارتباط با سنت‌ها و رسومی است که عمل به آنها به‌عنوان راه درست یا غلط به‌وسیله جامعه یا گروه پذیرفته شده است (2). کاربرد اصول

* نویسنده مسؤول: نشانی الکترونیکی: elhampaknezhad @ gmail.com

کننده‌های متعدد در کشورهای دنیا، توجه به اهمیت ارزش‌های اخلاقی و نحوه لحاظ آنها در تصمیم‌گیری‌های مربوط به کسب‌وکار را ضروری کرده است.

بحث تولید با رعایت معیارهای اخلاقی از جمله مسائلی است که در حال حاضر بیش از هر موضوع دیگر نیاز به تحقیق و تبیین دارد و در مواقعی لازمه جوامع است (5). زیرا اگر مشتریان اخلاقی نباشند، سازمان‌های اخلاقی را برای معامله برمی‌گزینند. حمایت‌های مردمی همیشه از آن سازمان‌های اخلاقی است (6).

واژه اخلاق¹ به معنای «اقتدار رسوم و سنت» و باورداشت‌های فرهنگی فرد است (7). موضوعاتی همچون انصاف، تصمیم‌گیری² در خصوص اینکه چه چیزی درست است یا غلط و مشخص نمودن عملیات و مقرراتی که رفتار مسؤولانه بین افراد و گروه‌ها را تأیید می‌کند، در حوزه اخلاقیات قرار دارند (8). واژه اخلاق الگوی رفتار ارتباطی مبتنی بر رعایت حقوق طرف ارتباط است. در واقع اخلاق مسؤولیت‌پذیری در قبال حقوق افراد است (9). اخلاقیات شاخه‌ای از مطالعاتی است که رفتار و کنش آدمی را بررسی می‌کند. اخلاقیات، امروزه موازین زیربنای تشریح و توجیه استانداردهای معنوی برای رفتار افراد است و در سازمان، الزامات و استانداردهایی است که راهنمای اصول معنوی، در برقراری ارتباط سازمان با محیط خود می‌باشد (10 و 11). هدف اصلی یک شرکت به دست آوردن سود می‌باشد. تحصیل سود ضروری است، به‌خاطر اینکه سود، بازگشت سرمایه سرمایه‌گذاران را ممکن می‌سازد و منابع مورد نیاز شرکت‌ها را برای رشد و بقا تأمین می‌کند. اما کم نیست مواردی که شرکت‌ها برای رسیدن به حداکثر سود، به مصرف‌کنندگان، کارکنان و محیط آسیب رسانده‌اند. اگرچه فعالیت‌های غیراخلاقی ممکن است عملکرد شرکت را به شکلی موقت ارتقاء دهند اما در بلندمدت پیامدهای نامساعدی خواهند داشت. رو شدن اعمال غیراخلاقی یک شرکت اگر آن شرکت را نابود نکند، حداقل موجب شرمساری آن خواهد شد. یک شرکت اگر در محیطی رقابتی³ ملاحظات اخلاقی را نادیده بگیرد، نمی‌تواند انتظار بقا داشته باشد. دخالت دادن ملاحظات اخلاقی در تصمیمات بازرگانی به این معنا نیست که به سود و

انگیزه‌های مالی بی‌اعتنایی شود. بالعکس، یک شرکت با در نظر گرفتن ملاحظات اخلاقی نه تنها عضو مفیدی از جامعه خود خواهد شد، بلکه توان رقابت و رشد را نیز افزایش خواهد داد (12). در جامعه سالم عمل کردن طبق وجدان، یک کیفیت اساسی و لازم تلقی شده و فرصت‌طلبی و فقدان اصول اخلاقی مردود است. در چنین جامعه‌ای توجه فرد فقط به امور شخصی نیست و رابطه او با دیگران فرقی با رابطه خصوصی اش ندارد (13). توجه به این مطلب حائز اهمیت است که خواسته جامعه این نیست که سازمان⁴ فقط به امور اخلاقی بپردازد. در عین حال این را هم نمی‌خواهد که در برخورد با مسائل مختلف، تنها بعد اقتصادی قضیه را نگاه کند. بلکه انتظار جامعه از سازمان این است که در تصمیم‌گیری‌های خود، هر دوی این امور را مدنظر داشته و یک تعادلی میان این دو خواسته ایجاد کند. یعنی عملکرد اقتصادی مطلوب و توجه به معیارهای عالی اخلاقی (14).

از جمله اصول اخلاقی که تولیدکنندگان⁵ می‌توانند به آن پایبند باشند می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

مسئولیت اجتماعی⁶: مسؤولیت سازمان‌ها این نیست که فقط اثربخش باشند، بلکه مسؤولیت آنها این است که به جامعه‌ای که در آن فعالیت دارند خدمت کنند. فلسفه‌ها، سیاست‌ها، روش‌ها و کارهای مدیریتی که با هدف اصلی افزایش رفاه جامعه صورت می‌گیرد، مسؤولیت اجتماعی نام دارد. به عبارت دیگر مسؤولیت اجتماعی مؤسسه، اخلاقیاتی است که عدم رعایت آنها از طرف مؤسسه تأثیرات سویی در سطح کل جامعه ایجاد می‌نماید (11 و 15).

محصول سبز⁷: از جمله شایعات رایج که در سال‌های اخیر بازاریابان را گرفتار کرده و تأثیر نامطلوبی بر فروش داشته است می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

محصول تحت شرایط غیربهداشتی تولید شده است
محصول دارای مواد ناسالم یا غیرقابل قبول است
محصول عملکرد نامطلوبی مانند کاهش یا افزایش فعالیت بدنی به همراه دارد

در پیش برد منافع آنها که نماینده‌شان بوده و نیز در برقراری ارتباط با عموم مردم (21).

شفافیت¹¹: شفافیت براساس جریان آزادانه اطلاعات شکل می‌گیرد. سازمان‌های پاسخگو باید شفاف باشند و بر اساس ضوابط قانونی عمل کنند. براساس فرهنگ لغت هریتاژ، شفافیت این چنین تعریف شده است: کیفیت یا حالت شفاف بودن یعنی قابلیت تاباندن نور به گونه‌ای که اشیاء یا تصاویر به وضوح قابل رؤیت باشد. شفافیت در صورتی حاصل خواهد شد که محتوای اطلاعات ارائه شده از طرف سازمان‌ها قابل رؤیت باشد (22). به‌طور کلی کسب‌وکار به شالوده‌های اخلاق متکی است، پیش شرط درک و ترویج این هدف، شفافیت است. اگر خریداران¹² و فروشندگان پنهان کاری کنند و دروغ بگویند برکت معامله‌شان از بین می‌رود (23).

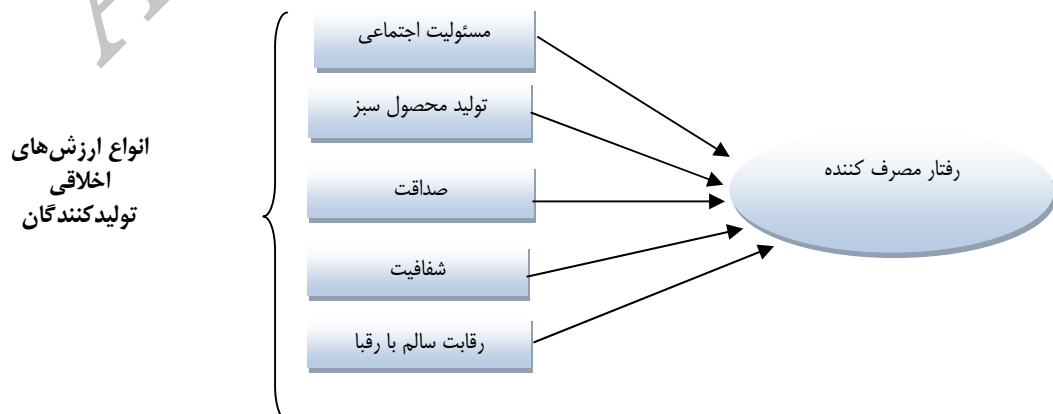
رقابت سالم با رقبا: رقیب¹³ در کسب‌وکار کسی است که در منابع و در تولید با ما مشترک است؛ کسانی که محصولی مشابه محصول ما را تولید می‌کنند، کسانی که محصولی جایگزین¹⁴ محصول ما را تولید می‌کنند، کسانی که به راحتی می‌توانند به راحتی به صنعت ما بیایند و حتی تأمین کنندگان و دولت می‌توانند رقبا را باشند. هرگونه تخریب، ضرر رسانی مادی و معنوی، تهمت و شایعه‌سازی علیه رقیب اقدامی غیراخلاقی است. بر مبنای این اصل باید از هرگونه توافق ضدرقابتی در اموری مانند تعیین ناحیه فروش¹⁵ در بازار، تعیین سهم بازار¹⁶ معین، تعیین قیمت بالاتر از حد معمول، کاهش یا

محصول دارای عناصر سرطان‌زا می‌باشد 5 شرکت متعلق به یا تحت نفوذ کشورهای خارجی، نمایندگان دولتی یا مکتب‌های مذهبی غیردوستانه است (16).

هدف‌های اکولوژیکی⁸ در طراحی محصولات به کاهش مصرف منابع و آلودگی و افزایش بقایای منابع کمیاب منجر می‌شود. به عبارتی محصول سبز، محصولی است که ضرر کمتری به محیط زیست وارد می‌آورد و از روش‌های تعمیر، نوسازی، تولید مجدد، استفاده مجدد، بازیافت و کاهش به دست می‌آید. به‌طور کلی ویژگی‌های پایدار و سبز محصولات و خدمات را چنین می‌توان برشمرد: برای ارضاء نیازهای واقعی بشر طراحی شده باشد، برای سلامت بشر ضرر نداشته باشد و در تمام دوره عمر خود سبز باشد (17).

در اواخر دهه 1980 مفهوم «مصرف‌کننده سبز»⁹ آگاه و فعال زیست محیطی در اروپای غربی و آمریکای شمالی ظهور کرد و بر مصرف‌کنندگانی متمرکز شد که حاضر بودند مبلغ بیشتری برای کالاهای دوستدار محیط زیست بپردازند (18).

صداقت¹⁰: اگر آنچه را که آدمی به زبان می‌آورد با واقع هماهنگ باشد، کلید گنج سعادت را در اختیار خواهد داشت (19). از نظر مشتری صداقت نداشتن اصلی‌ترین عامل در ایجاد دیوار بی اعتمادی میان طرفین یک معامله به شمار می‌رود. پایه و اساس هرگونه رابطه با دیگران را راستگویی و صداقت قرار دهید، زیرا تنها سکه‌ای است که در هر بازاری قابل معامله است (20). صداقت یعنی تعهد و پایبندی به بالاترین استانداردها



نگاره 1: الگوی مفهومی پژوهش

حرفه‌ای و وفاداری رابطه معناداری وجود دارد (30). در نهایت انجام یک پژوهش حاکی از وجود یک ارتباط مثبت از دیدگاه مشتریان بین رعایت اصول اخلاقی از سوی بیمه‌گذاران، بیمه‌گران و هم چنین نهادهای مرتبط با خسارت در کاهش تقلب بیمه‌ای می‌باشد (31). با توجه به ذکر مطالب گفته شده هدف از انجام این پژوهش، پاسخ‌گویی به این سؤال است که آیا رعایت اخلاقیات از سوی تولیدکنندگان در رفتار مصرف‌کنندگان تأثیر گذار می‌باشد؟

روش

از لحاظ هدف تحقیق، این پژوهش از نوع کاربردی بوده و از نظر نحوه گردآوری داده‌ها جزء تحقیقات توصیفی-رابطه‌ای می‌باشد. جامعه آماری پژوهش حاضر، مصرف‌کنندگان محصولات سامسونگ در شهر کرمانشاه می‌باشند. حجم نمونه با استفاده از فرمول کوکران تعیین شد و 384 نفر مورد بررسی قرار گرفت.

$$n = \frac{N \left(z_1 - \frac{a}{2} \right)^2 pq}{(N - 1) d^2 + \left(z_1 - \frac{a}{2} \right)^2 pq}$$

روش نمونه‌گیری در این پژوهش از نوع نمونه‌گیری تصادفی طبقه‌ای می‌باشد، به این ترتیب که ابتدا براساس فراوانی جمعیت در این مناطق، سهم هر کدام از آنان از تعداد نمونه مشخص گردیده و سپس به تعداد مورد نظر پرسشنامه در هر کدام از این مناطق توزیع گردیده است.

جدول 1: روش نمونه‌گیری

منطقه شهرداری	جمعیت	فراوانی نسبی	سهم از نمونه
منطقه یک	80435	0/1	38
منطقه دو	119865	0/14	54
منطقه سه	168120	0/2	77
منطقه چهار	112228	0/13	50
منطقه پنج	167841	0/3	77
منطقه شش	194628	0/23	88
مجموع	837859	0/100	384

توقف تولید اجتناب کرد. هم چنین دخالت در معامله رقبا، فضای رقابتی را آلوده می‌کند (6).

رفتار مصرف‌کننده¹⁷: رفتار مصرف‌کننده «شامل مجموعه‌ای از فرایندهای روانی و فیزیکی است که قبل از خرید، آغاز و بعد از مصرف نیز ادامه می‌یابد» (24).

محققان در پژوهشی دریافتند که شرکت‌ها به وسیله جواخلاق در سازمان تحت تأثیر قرار می‌گیرند و این امر بر روی کنترل محصولات شرکت‌ها به منظور مدیریت بر عملکردشان تأکید دارد و جواخلاق کنترل محصولات در بازار، تأثیر مهمی بر روی گرایشات ریسک‌پذیری شرکت‌ها دارد (25). محققان نشان دادند که رفتار اخلاقی فروشندگان شرکت سونی و پاناسونیک تأثیر مهمی بر روی رضایت مشتریان، اعتماد و تعهد آن‌ها به فروشندگان دارد (26). یافته‌های پژوهشی دیگر نشان داد که با توجه به هزینه مبادله، اطمینان مشتری از دریافت منفعت ناشی از رفتار فروش اخلاقی فروشندگان به عنوان اصلی‌ترین عامل بر روی رضایت و وفاداری مشتری تأثیر گذار است و رضایت مشتریان به طور مستقیم وفاداری آن‌ها را به فروشندگان تحت تأثیر قرار می‌دهد اما به طور مستقیم وفاداری آن‌ها را به شرکت تحت تأثیر قرار نمی‌دهد. این پژوهش همانند مطالعات قبلی نشان داد که فروشندگان نقش اساسی برای حفظ وفاداری مشتری به شرکت ایفا می‌کنند (27). پژوهشگران در یک پژوهش نشان دادند که رعایت ارزش‌های اجتماعی توسط شرکت‌ها بر روی رفتار خرید مصرف‌کنندگان مواد غذایی تأثیر گذاشته به طوری که در اثر مطابقت این ارزش‌ها با ارزش‌های مصرف‌کنندگان (جامعه)، آنان را به انتخاب نام و نشان تجاری آن شرکت‌ها ترغیب کرده است (1). محققان دریافتند که ارزش‌های اسلامی در تصمیم‌های چهار بعد آمیخته بازاریابی اثر مثبت و معناداری دارد (28). در پژوهشی محققان به این نتیجه رسیدند که رعایت اخلاق از سوی کارکنان فروش سازمان می‌تواند تأثیر مهمی بر ادراک مشتری نسبت به اخلاقی بودن فعالیت بنگاه و کیفیت رابطه مشتری با بنگاه داشته باشد (29). نتایج یک پژوهش نشان می‌دهد که اخلاق و رفتار حرفه‌ای کارکنان بر وفاداری مشتریان تأثیر گذار است و بین عوامل اخلاقی و رفتار

یافته‌ها نشان می‌دهد که کلیه سؤالات فرعی با توجه این که سطح معنی‌داری (0/000) کمتر از 0/05 هستند و نیز ضریب همبستگی عددی مثبت است مورد تأیید قرار می‌گیرند، یعنی رعایت ارزش‌هایی هم چون توجه به مسئولیت اجتماعی، تولید محصول سبز، توجه به اصل صداقت، توجه به اصل شفافیت و

در این پژوهش روایی سؤالات پرسشنامه با استفاده از نظرات اساتید و متخصصین در این زمینه مورد تأیید قرار گرفت. به منظور اثبات پایایی، ابتدا 35 پرسشنامه در بین جامعه آماری توزیع گردید و پس از جمع‌آوری آن با استفاده از فرمول آلفای

جدول 2: ویژگی‌های جمعیت شناختی گروه نمونه

متغیرها	زیرگروه‌ها	درصد فراوانی
جنسیت	زن	71/4
	مرد	28/6
سن	بین 18 تا 25 ساله	13
	بین 26 تا 32 ساله	45/6
	بین 33 تا 39 ساله	27/3
	40 سال به بالا	14/1
تاهل	مجرد	26
	متاهل	74
تحصیلات	زیر دیپلم و دیپلم	16/4
	فوق دیپلم	8/9
	لیسانس	58/9
	فوق لیسانس و بالاتر	15/9

توجه به رعایت سالم با رقبا از سوی تولیدکنندگان رابطه مثبت و معنی‌داری با رفتار مصرف‌کنندگان دارد.

جدول 3: آزمون همبستگی ضریب اسپیرمن میان ارزش‌های اخلاقی از سوی تولیدکنندگان و رفتار مصرف‌کنندگان

متغیرها	رفتار مصرف‌کنندگان	پاسخ سؤالات پژوهش
توجه به مسئولیت اجتماعی از سوی تولیدکنندگان	0/382	بلی
تولید محصول سبز از سوی تولیدکنندگان	0/000	بلی
توجه به اصل صداقت از سوی تولیدکنندگان	0/313	بلی
توجه به اصل شفافیت از سوی تولیدکنندگان	0/385	بلی

کرونباخ، ضریب پایایی برای ارزش‌های اخلاقی در تولید محصول با 15 سؤال 0/74 بدست آمد. برای تجزیه و تحلیل داده‌ها آمار توصیفی و استنباطی مورد استفاده قرار گرفت. ابتدا با استفاده از آمار توصیفی مانند جداول فراوانی، ماکزیمم و مینیمم و غیره داده‌ها مورد بررسی قرار گرفتند، سپس با استفاده از فنون آمار استنباطی در تحلیل داده‌ها از آزمون‌های همبستگی برای پاسخ‌گویی به سؤالات پژوهش، از مدل رگرسیون برای بررسی رابطه میان متغیرها و از آزمون فریدمن برای رتبه بندی مؤلفه‌ها (در نرم افزار SPSS) استفاده شده است.

یافته‌ها

با استفاده از آزمون کولموگروف - اسمیرنوف در این پژوهش برای تمامی متغیرهای مستقل، توزیع داده‌های مستقل غیرنرمال و وابسته نرمال تشخیص داده شد و برای پاسخ‌گویی به سؤالات پژوهش از آزمون همبستگی اسپیرمن استفاده گردید.

به اصل صداقت، توجه به اصل شفافیت، رقابت سالم با رقبا) تأثیر بیشتری بر متغیر وابسته (رفتار مصرف‌کنندگان) دارند. در این تفسیر سطح معناداری همه متغیرها معنی دار شده است، بنابراین تمامی متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته بیشترین تأثیر را دارند و دیگر لازم به اجرای گام بعدی آزمون رگرسیون نمی‌باشد.

برای رتبه‌بندی مؤلفه‌ها در رعایت ارزش‌های اخلاقی از آزمون فریدمن استفاده شد. یافته‌ها در جدول 6 نشان داد میانگین رتبه رعایت ارزش‌های اخلاقی از سوی تولیدکنندگان، مؤلفه توجه به اصل صداقت برابر با 3/23 بوده که دارای بیشترین رتبه رعایت ارزش‌های اخلاقی می‌باشد. اما مؤلفه توجه به اصل شفافیت برابر با 2/73 بوده که دارای کمترین رتبه رعایت ارزش‌های اخلاقی می‌باشد و چون سطح معناداری از 0/05 کمتر شده نتیجه می‌گیریم که متغیرها از نظر آماری معنادار می‌باشند. همانطور که در جدول زیر مشاهده می‌شود تفاوت میانگین رتبه‌های رعایت ارزش‌های اخلاقی معنی‌دار شده است.

بحث

اخلاقیات عبارتست از دسته‌ای از اصول فطری که همه انسان‌ها بدون در نظر گرفتن دین و آئین‌شان، به آن پای بندند، استانداردها و اصولی که خوب یا بد بودن را برای همه انسان‌ها تعیین می‌کند (10). در موقعیتی که اعمال یک فرد یا سازمان ممکن است به دیگران آسیب یا منفعتی برساند، مسئله‌ای اخلاقی وجود دارد (32). بنگاه‌ها و سازمان‌ها نیز به‌عنوان اشخاص حقوقی دارای مسئولیت اخلاقی هستند. مسئولیت‌های اخلاقی بنگاه در قبال محیط (مشتریان، کارکنان، تأمین‌کنندگان، سهام‌داران و غیره) را اخلاق حرفه‌ای می‌نامند. این اخلاق مسئولیت‌های فردی-شغلی را نیز دربرمی‌گیرد (33). رعایت اخلاق حرفه‌ای قابلیت سازمان‌ها را در کسب‌وکار افزایش و هزینه‌های جامعه و سازمان را کاهش می‌دهد (34). راجع به رعایت اصول و ارزش‌های اخلاقی برای تولیدکنندگان در تجارت مباحث مختلفی وجود دارد. از جمله کدهای اخلاقی مورد توجه در رفتارهای تجاری دنیای امروز می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

تولیدکنندگان			
توجه به رقابت	ضریب همبستگی	0/347	بلی
سالم با رقبا از سوی تولیدکنندگان	سطح معنی‌داری	0/000	

همچنین، یافته‌های مدل رگرسیون نشان می‌دهد که؛ با توجه به سطح معنی‌داری محاسبه شده برای این آماره‌ها (0/000) این مقدار کم‌تر از 0/05 می‌باشد که نشان دهنده رابطه بین متغیرهای مستقل (توجه به مسئولیت اجتماعی از سوی تولیدکنندگان، تولید محصول سبز از سوی تولیدکنندگان، توجه به اصل صداقت از سوی تولیدکنندگان، توجه به اصل شفافیت از سوی تولیدکنندگان، رقابت سالم با رقبا از سوی تولیدکنندگان) و وابسته (رفتار مصرف‌کنندگان) می‌باشد و مقدار تعیین R square این مدل براساس خروجی برابر با 0/455 است و معنادار بودن بین متغیرهای مستقل و وابسته را تأیید می‌کند. همچنین مقدار R square بیانگر این مطلب است که 45/5 درصد از تغییرات رفتار مصرف‌کنندگان تحت تأثیر متغیرهای مستقل می‌باشد.

جدول 4: محاسبه معنی دار بودن رگرسیون به وسیله

آزمون F				
مدل	درجه آزادی	میانگین مربعات	آماره Sig...	
رگرسیون	5	3513/775	63/081	0/000
خطا	378	55/702		
کل	383			

یافته‌ها در جدول 5،

نشان می‌دهند که

R	R square
0/674	0/455

مقدار بتاهای گزارش شده برای متغیرها عبارتند از: توجه به مسئولیت اجتماعی (0/339)، تولید محصول سبز (0/191)، توجه به اصل صداقت (0/152)، توجه به اصل شفافیت (0/275)، توجه به رقابت سالم با رقبا (0/278). هرچه بتا و تی بزرگ‌تر و سطح معنی‌داری کوچک‌تر باشد بیانگر این است که متغیرهای مستقل (توجه به مسئولیت اجتماعی، تولید محصول سبز، توجه

تولید محصول سبز	حفظ منافع مشتریان، توجه به کیفیت، بهای تمام شده و زمان
توجه به اصل صداقت	ارائه خدمات
توجه به اصل شفافیت	درستکاری در انجام وظایف و ارائه خدمات به مشتریان و
توجه به رقابت سالم با رقبا	صداقت در تبلیغات

جدول 5: محاسبه معادله رگرسیون بعد متغیرهای مستقل

سطح معناداری	T	ضرایب استاندارد		مدل
		ضریب بتا	Error std B	
0/000	18/418		3/884	مقدار ثابت
0/000	8/718	0/339	0/170	توجه به مسئولیت اجتماعی
0/000	4/806	0/191	0/175	تولید محصول سبز
0/000	3/744	0/152	0/194	توجه به اصل صداقت
0/000	6/777	0/275	0/202	توجه به اصل شفافیت
0/000	7/510	0/287	0/187	توجه به رقابت سالم با رقبا

گروه‌هایی از مردم می‌پندارند که اخلاقیات در قلمرو تجارت جایگاهی ندارد، بر خلاف این تصور یافته‌ها نشان داد که رعایت ارزش‌های اخلاقی از سوی تولیدکنندگان می‌تواند عاملی مهم برای موفقیت شرکت‌ها محسوب شود و با رفتار مصرف‌کنندگان ارتباط مثبت و معناداری دارد زیرا اخلاقیات برای مصرف‌کنندگان دارای اهمیت است و باعث ایجاد رضایت و اعتماد و تکرار خرید در مشتریان می‌شود.

یافته‌های این پژوهش نتایج پژوهش‌های زیر را مورد تأیید قرار می‌دهد.

محققان دریافتند که رفتار اخلاقی فروشندگان شرکت سونی و پاناسونیک تأثیر مهمی بر روی رضایت مشتریان، اعتماد و تعهد آنها به فروشندگان دارد (26). پژوهشگران نشان دادند که رفتار اخلاقی فروشندگان به عنوان اصلی‌ترین عامل بر روی رضایت و وفاداری مشتری تأثیرگذار است (27). نتایج پژوهشی مشخص کرد که میان درک اصول اخلاقی از برند و اعتماد برند و ارزش برند نزد مشتری ارتباط مثبتی وجود دارد (35). محققان با انجام یک تحقیق نشان دادند که بازاریابی اخلاقی بر روی رفتار مصرف‌کنندگان تأثیرگذار است (1). پژوهشی نشان داد که ارتباط مثبتی میان اخلاق کسب‌وکار و مشتری‌مداری وجود دارد (36). پژوهش دیگری حاکی از تأثیر مهم رعایت اخلاق از سوی کارکنان فروش سازمان بر ادراک مشتری و کیفیت رابطه

رازداری و حفظ اطلاعات محرمانه بنگاه و مشتریان و پیمانکاران صلاحیت و حفظ شایستگی در انجام کار، ارتقاء سطح علمی و تخصصی

حفظ منافع کارکنان، ایمنی، بهداشت کار، آموزش پرسنل و رعایت عدالت در دستمزدها

احترام به شأن مدیران و توجه به مصالح آنها و ایجاد انگیزه در رهبری

مسئولیت در قبال جامعه، شهر و محیط اجتماعی و حفظ منافع عمومی

حفظ محیط زیست، اعم از آب، هوا، زمین، فضا و دریاها

حفظ حقوق طلبکاران، وام‌دهندگان و فروشندگان خدمات و مواد حفظ حقوق صاحبان سهام اعم از سهامداران عمده و اقلیت و

دارندگان سهم‌الشرکه و صاحبان بنگاه

رعایت اصول اخلاقی در رقابت

اکنون شرکت‌های بزرگ تجاری با به‌کارگیری کدهای اخلاقی¹⁸

سعی در تعریف استانداردهای اخلاقی بنگاه با مشتریان، جامعه،

دولت و کارکنان دارد (4). بیش‌تر سازمان‌های حرفه‌ای و بسیاری

از کسب‌وکارها، کدهای اخلاقی دارند (21). از یافته‌های این

پژوهش می‌توان نتیجه گرفت که کدهای اخلاقی از سوی

تولیدکنندگان می‌تواند در اشکال زیر دیده شود:

توجه به مسئولیت اجتماعی

مسئولیت سازمان‌ها این نیست که فقط اثربخش باشند، بلکه مسئولیت آنها این است که به جامعه‌ای که در آن فعالیت می‌کنند خدمت کنند. رعایت اخلاقیات توسط سازمان‌ها به

مشتری با بنگاه می‌باشد (29). محققان دریافتند که اخلاق حرفه‌ای کارکنان بر وفاداری مشتریان مؤثر می‌باشد (30). نتایج یک پژوهش بیانگر این مطلب می‌باشد که از دیدگاه مشتریان

جدول 6: تفاوت میانگین رتبه رعایت ارزش‌های اخلاقی

متغیرها	میانگین رتبه	Chi-Square	درجه آزادی	سطح معناداری
توجه به مسئولیت اجتماعی	3/02	29/278	4	0/000
تولید محصول سبز	3/16			
توجه به اصل صداقت	3/23			
توجه به اصل شفافیت	2/73			
توجه به رقابت سالم با رقبا	2/85			

داشتن جامعه‌ای سالم کمک می‌کند و توان رقابت سازمان‌ها را افزایش می‌دهد. زیرا اگر مشتریان اخلاقی نباشند، سازمان‌های اخلاقی را برای معامله برمی‌گزینند. نتایج در این پژوهش نشان داد که میان رعایت ارزش‌های اخلاقی از سوی تولیدکنندگان با رفتار مصرف‌کنندگان رابطه مثبت و معنی‌داری وجود دارد. پس می‌توان نتیجه گرفت که موفقیت در هر حرفه‌ای از جمله تولیدات، مستلزم به‌کارگیری اصول اخلاقی می‌باشد، زیرا اخلاقیات سبب افزایش حس اعتماد مصرف‌کنندگان می‌گردد که این امر سبب وفاداری مشتریان به محصولات و خدمات یک شرکت می‌شود و آنها را به انتخاب نام و نشان تجاری شرکت ترغیب می‌نماید. همچنین نتایج پژوهش حاکی از بیشترین میزان تأثیر اصل صداقت از میان سایر ارزش‌های اخلاقی بر رفتار مصرف‌کنندگان می‌باشد، لذا در این راستا به تولیدکنندگان پیشنهاد می‌شود که راجع به تولیدات خود، زمان و نحوه تحویل کالا، ابعاد و مشخصات کالا و خدمات مورد درخواست مشتری به مصرف‌کنندگان دروغ نگویند، زیرا آگاهی از این موارد حق مصرف‌کنندگان می‌باشد.

ملاحظه‌های اخلاقی

در پژوهش حاضر اصول اخلاقی رضایت آگاهانه و امنیت‌داری مورد توجه قرار گرفته‌اند.

رعایت اصول اخلاقی از سوی بیمه‌گزاران، بیمه‌گران و همچنین نهادهای مرتبط با خسارت ارتباط مثبتی در کاهش تقلب بیمه‌ای دارد (31).

و در نهایت با توجه به یافته‌های پژوهش به تولیدکنندگان پیشنهاد می‌شود که:

به شناسایی معیارهای اخلاقی بازار هدف و تدوین بیانیه اصول اخلاقی خود بپردازند و برای رعایت آن اقدامات لازم را انجام دهند و به‌طور مناسب برنامه‌ریزی کنند.

به تعریف و اندازه‌گیری معیارهایی که از طریق آن میزان رعایت اصول اخلاقی توسط شرکت اندازه‌گیری و گزارش شود پرداخته شود.

به محققان آینده پیشنهاد می‌شود که:

به بررسی مدل این پژوهش در صنایع دیگر با جامعه آماری متفاوت بپردازند و نتایج را مورد مقایسه قرار دهند.

به بررسی ارتباط بین مؤلفه‌های این تحقیق با عوامل تأثیرگذار مؤلفه‌های دیگر در این زمینه بپردازند.

به بررسی رابطه میان رعایت ارزش‌های اخلاقی از سوی تولیدکنندگان و تأثیر آن بر شخصیت برند و یا به تأثیر آن بر روی رفتار توزیع‌کنندگان بپردازند.

نتیجه‌گیری

5. Hamidi zadeh MR, Karimi Alavijeh MR, Rezaei M.(2012). Investigate the relationship between personality dimensions and brand equity and the moderating role of moral traits. *Journal of New Marketing Research*; (3):2, 35-50. (in Persian).
6. Faramarz Qramlky A. (2009) *Organizational Ethics*. Tehran: Saramad Publications. p.71, 299,304. (In Persian).
7. Wood G, Rentschler R. (2003). Ethical Behavior the means for creating & maintaining Better Reputation in Arts Organizational. *Management Decision*; 41(6): 46
8. Orme G ,Ashton C).2003). Ethics, a foundation competency. *Industrial & Commercial Training*; 32(5): 185.
9. Salamati M. (2004). Professional Ethic. *Journal of Skill*; (62): 1).In Persian).
10. Rahimi Boroujerdi AR.(2012) *Ethical Economy*. Tehran: Noor Elm Publications. P.80. (In Persian).
11. Zohouri Gh. (2003) *Management Theories, Philosophy, Ethics, Principles and Processes*. Shiraz: Kooshamehr Publications. P.788-789. (In Persian).
12. Esmael Pour H, Najafian M. (2001) *Global Marketing*. Tehran: Negahedanesh Publications. P. 290-293. (In Persian).
13. Erich F. (1971). *Healthy Society*. Translated by: Tabrizi A. (1981). Tehran: Behjat Library Publications. P.315. (In Persian).
14. Alvani M, Ghasemi R.(1998) *Management and Social Responsibility Organization*. Tehran: State Management Center Publications. P.60-61. (In Persian).
15. Terrence R. (1994). *People in organizations*. Translated by: Shekarkan H. (1994). Tehran: Roshd Publications. P.650. (In Persian).
16. Shyfman L, Leslie K. (2012). *Consumer behavior*. Translated by: Karami M, Pouyan Sh. (2012). Tehran: Institute Ketab Mehraban Nashr. P.611. (In Persian).
17. Ramezani MR, Esmael Pour R, Tondkar H. (2010). Impact Green marketing mix on Consumer buying decision process. *Journal of Business Management*; (5):63.(In Persian).
18. Blaise F, Blaise M, Ken P.(2012). *Stability Marketing, A global perspective*. Translated by: Roosta A ,Askarimasoooleh S, Mousavian I. (2012). Tehran: Commercial Publishing Company. P.46. (In Persian).

سپاسگزاری

از تمامی اساتید و همکارانی که در تهیه و تدوین این مقاله شرکت داشته‌اند سپاسگزاری می‌گردد .

واژه‌نامه

1. Ethics	اخلاق
2. Decision making	تصمیم‌گیری
3. Competitive Environment	محیط رقابتی
4. Organization	سازمان
5. Manufacturers	تولیدکنندگان
6. Social Responsibility	مسئولیت اجتماعی
7. Green Product	محصول سبز
8. Ecology	اکولوژی
9. Green Consumer	مصرف‌کننده سبز
10. Trust	صداقت
11. Transparency	شفافیت
12. Buyers	خریداران
13. Competitor	رقیب
14. Alternative Products	محصولی جایگزین
15. District Sales	ناحیه فروش
16. Market Share	سهم بازار
17. Consumer Behavior	رفتار مصرف‌کننده
18. Ethical Codes	کدهای اخلاقی

منابع

1. Ebrahimi A , Roodani A.(2009). The role of ethics marketing in consumer food purchasing behavior. *Journal of Ethics in Science and Technology*; 4(1-2):1,29-39.(In Persian).
2. De George R. (1986) *business ethics*. 2nded, New York: Mc Millan Publishing. p. 22.
3. Heidari Kashani , MJ.(1998). The relationship between religion and science from the perspective of Allameh Tabatabai. *Journal of Pasdareeslam*; (2):34. (In Persian).
4. Faramarz Qramlky A et al.(2009) *Professional ethics in Iran and Islamic Civilization*. Tehran: Institute of Social and Cultural Studies. Pp.4, 28,596-597. (In Persian)

29. Barari M, Ranjbarian B. (2011). Observance of Ethics in sales and its effect on the quality of the customer's relationship with the organization. *Journal of Ethic in Science and Technology*; 6(4):46-55. (In Persian).
30. Ansari M, Hosseini A, Rahmani Yooshanlooyi H, Seyfi S. (2012). The effect of Observe Employees on Customer Loyalty banks. *Journal of Ethic in Science and Technology*; 7(3):63-74. (In Persian).
31. Sehat S, Ehsan Far G, Asl Bagh S.(2011). Role of Ethics in reducing fraud insurance companies From the customer's perspective. *Journal of Ethic in Science and Technology*; 7(1):58-66. (In Persian).
32. Daft RL.(2009). *New era of Management*. Translated by: Feizi T. (2008). Tehran: Gostardeh Publications. P.188. (In Persian).
33. Framarqaramaleky A.(2003) *Professional Ethics*. Tehran: Moalef Publishers. P.113-149. (In Persian).
34. Bik Zad J, Sadeghi M, Kazemi Ghale R. (2009). Professional Ethics inevitable necessity in today's organizations. *Era of Management*; (16-17):58. (In Persian).
35. Singh J, Iglesias O ,Batista-Foguet J. (2012). Does havaing an ethical brand matter? The influence of consumer perceived ethicality on trust, affect and loyalty. *Journal of J Business Ethics*; 111:541-549.
36. Ebrahimi Nejad M, Shool A. (2011). Examine the relationship between business ethics and customer Kavir almas Tile Co. *Journal of Management Research in Iran*; 16(2):19-33.(In Persian).
19. Ebrahimi M. (2001). The mirror Spirituality ,Honesty and integrity. *Journal of Seminary and University*; (26): 223. (In Persian).
20. Jafarpisheh Kh. (2011) *Secrets of brand*. Tehran: Amookhteh Publications. P.234-235. (In Persian).
21. Wilcox DL, Camero NT, Ovlet PH, Eiji VK. (2007) . *Public relations (Vol II) Applications and Tactics*. Translated by: Aarabi M, Eizadi D.(2007). Tehran: Cultural Research Bureau. P.102. (In Persian).
22. Bülo Q, Esmael Zadeh A.(2004). The role of answering, transparency and integrity in the fighting corruption. *Journal of Accountant*; (159): 23.(In Persian).
23. Ali AJ, Ai-Owaiham A. (2008). Islamic work ethic: a critical review *Review Cross cultural management. Journal of an International*; 15(1): 15.
24. Peer P, Oslon j, Grunert K. (1999). *Consumer behavior and marketing strategy*. McGraw Hill. P.110
25. Saini A,d.martin K. (2009). Strategic risk-taking propensity: the role of ethical climate and marketing output control. *Journal of Bossiness Ethics*; 90:593-606.
26. Saghahazrati S, Zohdi M, Seyedi SM, Dalvand MR. (2011). Examining impact of the salespersons ethical behavior on the customer's satisfaction, trust and commitment. *Journal of Business Management*; 14(6): 5026-5033.
27. Lin SU. (2012). effects of ethical sales behavior considered through transaction cost theory: to whom is the customers loyal? *Journal of International Management Studies*;7(1) .
28. Senobar N ,Motefaker Azad MA, Razi N. (2010). Effect of Islamic values in the marketing mix decisions. *Journal of Islamic Economics*; (37):173-202. (In Persian).