

## علل شکست کارآفرینان در ایران

زهرا آراستی\* - منیره غلامی<sup>۲</sup>

۱. استادیار دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد، دانشگاه صنعتی شریف

(تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۸۸/۲/۲، تاریخ تصویب: ۱۳۸۹/۶/۲۱)

### چکیده

با توجه به نقش کارآفرینی در رشد اقتصادی و اجتماعی کشورهای توسعه یافته، بررسی و تحلیل فرایند کارآفرینی با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور و نقد عوامل موفقیت و شکست، کمک شایانی به پیش‌برد موفق کارآفرینی، ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و خروج از وضعیت اقتصادی تک محصولی در ایران خواهد کرد. این تحقیق به شناسایی عوامل شکست کارآفرینان در ایران و تعیین میزان اهمیت هر یک از این عوامل با مطالعه‌ی موردی تعداد قابل قبولی از کارآفرینان ناموفق با ابزار پرسش‌نامه می‌پردازد. براساس نتایج به‌دست آمده از این تحقیق عوامل اصلی شکست کارآفرینان در ایران شامل سه عامل خارجی جو اقتصادی نامناسب جامعه، قوانین و مقررات دولتی و تامین نامناسب منابع مالی از راه سرمایه‌گذاران و بانک‌ها و سه عامل داخلی تغییر انگیزه‌ها، خستگی و دل‌سردی از کار، ارزیابی غیرواقعی طرح و عضویت نداشتن در شبکه‌ها و گروه‌های مرتبط با کسب‌وکار است.

**واژه‌های کلیدی:** کارآفرینی، کسب‌وکار، شکست، عوامل، ایران

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی

## مقدمه

امروزه نقش و اثرگذاری کارآفرینی بر روند رشد و توسعه‌ی اقتصادی و اجتماعی کشورهای توسعه یافته و اشتغال‌زا به‌طور کامل آشکار شده است. تا آن‌جا که این عصر را برخی از صاحب‌نظران، عصر کارآفرینی نام گذاری کرده‌اند. کارآفرینان انقلابی را هدایت می‌کنند که منجر به تحول و نوسازی اقتصاد در پهنه‌ی جهانی شده است (Bygrave, 1994). با توجه به اهمیت و ضرورت کارآفرینی و نیز آمار قابل توجه شکست کارآفرینان در دنیا (تنها ۲۰ درصد از کسب‌وکارهای ایجاد شده بیش از سه سال ادامه داشته‌اند (Ginsberg, 2003)، یکی از ضرورت‌های بسترهای رشد، خلاقیت و کارآفرینی در جامعه، نقد و تحلیل فرایند یادشده و شناسایی عوامل موفقیت و شکست آن است. این نقدها جامعه را هر چه بیش‌تر برای ظهور کارآفرینان بالقوه با احتمال موفقیت بیش‌تر آماده می‌کند و به این ترتیب از رشد بی‌تفاوتی، پوچ‌گرایی و نگرش‌های منفی نسبت به کسب‌وکار و حتی فرار مغزها و مهاجرت فیزیکی جلوگیری کرده و همچنین به اثربخشی بیش‌تر حمایت‌های دولت در این زمینه کمک می‌کند.

عوامل شکست فرایند کارآفرینی و میزان اثرگذاری آن‌ها در جوامع مختلف، با توجه به شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی، تفاوت دارد. در ایران نیز که از شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی ویژه‌ای برخوردار است بررسی و تحلیل فرایند کارآفرینی و نقد عوامل موفقیت و شکست آن اهمیت به‌سزایی دارد. تاکنون در مورد عوامل موفقیت کارآفرینان مطالعه‌های محدودی در ایران انجام شده است (صدر بافقی، ۱۳۸۸؛ جعفری مقدم و شهباز مرادی، ۱۳۸۷؛ آراستی، ۱۳۸۵)، اما براساس اطلاع‌نگارنده، درباره‌ی کارآفرینان ناموفق تحقیقی انجام نشده و از این‌رو هدف از این تحقیق شناسایی عوامل شکست کارآفرینان و تعیین میزان اهمیت هر یک از این عوامل است.

### مروری بر پیشینه تحقیق

در مرور پیشینه‌ی تحقیق، به واژه‌های مختلفی مانند "نابودی"<sup>۱</sup>، "تعطیلی"<sup>۲</sup>، "خروج"<sup>۳</sup> و "شکست"<sup>۴</sup> برخورد می‌کنیم که گاهی مترادف یک‌دیگر در نظر گرفته می‌شوند و به جای یک‌دیگر به کار می‌روند. نابودی کسب و کار می‌تواند در اثر شکست کسب و کار یا تصاحب آن توسط شرکت دیگر و یا ادغام آن با شرکت دیگری بوده و یا می‌تواند نتیجه‌ی تعطیلی اختیاری توسط صاحب آن باشد (Cardozo & Borchert, 2003, p.1). تعطیلی کسب و کار می‌تواند نداشتن توانایی کسب و کار در بقا و پایداری تعریف شده و توقف کسب و کار را نشان می‌دهد. خروج در موارد متعددی به کار می‌رود، این واژه می‌تواند برای خروج کسب و کار از تجارت در یک بازار خاص یا از تولید یک محصول خاص به کار رود (Stokes & Blackburn, 2001, p.3) یا برای اشاره به پایان یافتن مشارکت یک کارآفرین در یک کسب و کار در نتیجه‌ی فروش کسب و کار یا خروج از آن باشد (Stokes & Blackburn, 2002, p.18). شکست به توقف کسب و کار ناشی از نبود منابع مالی مناسب، توقف فعالیت‌های کسب و کار همراه با خسران طلب کاران (Cardozo & Borchert, 2003, p. 1) و یا توقف کسب و کار و خروج از جامعه‌ی کسب و کارها به دلیل نداشتن قابلیت دوام (Bickerdyke et al., 2000, p. 11) اشاره دارد.

تمایل بسیاری برای استفاده‌ی دو واژه تعطیلی کسب و کار و شکست کسب و کار به جای یک‌دیگر دیده می‌شود. اختلاط این دو واژه این فرض را ایجاد می‌کند که بیش‌تر صاحبان کسب و کارهایی که تعطیل می‌شوند، ناموفق بوده‌اند. به این ترتیب صاحبان کسب و کارهایی که تعطیل می‌شوند به "کارآفرینان شکست خورده" مشهور می‌شوند (Stokes & Blackburn, 2001, p. 2). در حالی که دلایل متعددی برای تعطیلی

1 Disappearance

2 Closure

3 Exit

4 Failure

کسب و کار وجود دارد، از فروش موفق یک کسب و کار از یک سو تا نابودی غیرارادی آن از سوی دیگر. تعطیلی کسب و کار می‌تواند در نتیجه‌ی عوامل دیگری مانند بازنشستگی، بیماری، فرصت‌های جذاب‌تر و فروش سودآور کسب و کار باشد. اما برخی نویسندگان برای همه‌ی این حالت‌ها واژه‌ی "شکست" را به کار می‌برند (Stokes & Blackburn, 2002, p. 18).

بیش‌تر تحقیق‌های انجام شده درباره‌ی تعطیلی کسب و کار، بر کسب و کار متمرکز شده‌اند تا صاحب کسب و کار. بیش‌ترین مواردی که توجه محققان این موضوع را به خود جلب کرده است عبارتند از: دلایل شکست کسب و کار، الگوهای پیش‌بینی شکست و راهبردهایی برای کسب و کارهای ضعیف. اتفاق‌هایی که برای شرکت و صاحب و مدیر آن می‌افتد کم‌تر بررسی شده است (Stokes & Blackburn, 2002, p. 18).

اگ<sup>۱</sup> و دپریچکر<sup>۲</sup> (۲۰۰۶) دلایل شکست کسب و کار را در پنج گروه با اثرگذاری‌های متقابل بر یک‌دیگر دسته‌بندی کرده‌اند:

- محیط عمومی (عوامل اقتصادی، فناوری، روابط با کشورهای خارجی، سیاسی و اجتماعی)؛
  - محیط بلافصل (مشتریان، تامین‌کنندگان، رقبا، بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری و سهام‌داران)؛
  - ویژگی‌های مدیر/کارآفرین (انگیزه‌ها، توان‌مندی‌ها، مهارت‌ها و ویژگی‌های شخصیتی)؛
  - خط‌مشی سازمان (راهبرد و سرمایه‌گذاری، تجاری، عملیاتی، فردی، مالی و اداری، نحوه‌ی رهبری سازمان)؛
  - ویژگی‌های سازمان (اندازه، بلوغ، صنعت و انعطاف‌پذیری).
- برنز<sup>۳</sup> (۲۰۰۱)، به‌طور کلی علت اصلی شکست را در مدیریت ضعیف می‌داند و نتیجه

1 Ooghe

2 De Prijcker

3 Burns

می‌گیرد که این مدیریت ضعیف هنگام ترکیب با ویژگی‌های شخصیتی صاحب کسب و کار و عوامل خارجی سبب شکست کسب و کار می‌شود.

لارسن و کلوت (۱۹۷۹) نیز در تحقیق تجربی خود روی صاحبان کسب و کارهای شکست خورده، هشت ویژگی فردی شامل خوش بینی درباره‌ی مهارت‌های شخصی در کسب و کار، تحصیلات رسمی محدود، انعطاف پذیر نبودن در تغییر و نبود نوآوری، استفاده از سلیقه‌ها و نظرات فردی به عنوان استانداردهای پیش روی در کار، تصمیم گیری براساس شواهد و هیجان‌ها و عوامل غیرمعقول و بی‌هدف، سیر در گذشته و گرایش نداشتن به آینده، مطالعه‌ی محدود در ادبیات مربوط به کسب و کار، مقاومت در مشاوره گرفتن از منابع مناسب و در عوض قبول مشاوره از افراد نامناسب را در این افراد شناسایی کردند. آن‌ها همچنین ۹ "ضعف مدیریتی" شامل ناتوانی در شناسایی بازار یا مشتریان هدف، ناتوانی در تعیین منطقه‌ی تجاری، ناتوانی در محول کردن کارها، اعتقاد به این که تبلیغات هزینه است نه سرمایه گذاری، دانش ناقص از راهبرد قیمت گذاری، درک ناقص از کانال‌های توزیع، نداشتن برنامه ریزی، ناتوانی در ایجاد انگیزه، اعتقاد به این که مشکلات به خاطر اشتباه‌های دیگران بوده و وام‌همه‌ی مشکلات را حل می‌کند را در کسب و کارهای شکست خورده برشمردند.

بریمن<sup>۱</sup> (۱۹۸۳) در مرور وسیع پنجاه مقاله و پنج کتاب درباره‌ی شکست کسب و کارهای کوچک تمرکز بیش تری بر عوامل مدیریتی شکست داشته و ۲۵ دلیل شکست را در شش گروه زیر خلاصه کرده است:

۱. **حسابداری:** شامل بده کاران و کنترل موجودی یا گزارش‌های نامناسب؛
۲. **بازاریابی:** درک نکردن نیازهای مشتری یا شناسایی نکردن بازار هدف، ضعف مهارت‌های فروش؛
۳. **مالی:** حساب جاری ضعیف و دسترسی نداشتن به منابع مالی بیش تر؛

۴. سایر عوامل داخلی: گرفتاری‌های بسیار، خویشاوندگرایی یا غفلت و سهل‌انگاری؛  
 ۵. رفتار صاحب کسب و کار: ناتوانی در محول کردن کارها، اکراه در کمک گرفتن از دیگران، خوش‌بینی زیاد، بی‌اطلاعی از محیط، ناتوانی در مطابقت با تغییرها، ضعف استعداد مدیریتی؛

۶. عوامل بیرونی: اثرگذاری‌های محیط اقتصادی و یا تغییر در صنعت یا بازار. شکست یک کسب و کار می‌تواند در نتیجه مهارت‌های ضعیف مدیریتی و توانایی ضعیف در رقابت با کسب و کارهای مشابه باشد. هم‌چنین می‌تواند متاثر از شکست کسب و کار تامین‌کنندگان یا مشتریان اصلی باشد (Wu, 2010, p. 2371).

برونو<sup>۱</sup> و همکارانش (۱۹۸۷، ص ۵۳) در تحقیقی بر روی ۲۵۰ شرکت با فناوری بالا، دلایل عمده‌ی شکست را در سه دسته عنوان کرده‌اند: مشکلات محصول (یا بازار)، دشواری‌های مالی و مشکلات مدیریتی. مشکلات محصول (یا بازار) که به عواملی مانند ضعف زمان‌سنجی، مشکلات طراحی محصول، راهبرد نامناسب توزیع، ابهام در تعیین نوع شرکت و اتکای بیش از حد به یک مشتری بستگی دارد. در رابطه با مشکلات مالی عواملی مانند کمبود سرمایه‌ی اولیه، وام گرفتن پیش از موعد، مشکلات ارتباط میان سرمایه و شرکت دخالت دارند. مشکلات مدیریتی شامل دو مورد عمده یعنی مشکلات گروه مدیریتی و مشکلات منابع انسانی می‌شود.

در تحقیق زاکاراکیس<sup>۲</sup> و همکارانش (۱۹۹۹)، عوامل شکست شرکت‌های تازه تاسیس بررسی شده است. دو نوع شرکت سرمایه‌گذار و کارآفرین برای شناخت مشکلات داخلی و خارجی بررسی شد. نتیجه‌ی این مطالعه‌ها در جدول شماره (۱) نشان داده شده که در ۸۹ درصد موارد، شکست شرکت‌های تازه تاسیس کارآفرین به‌دلیل مسایل داخلی بوده و این نسبت برای شرکت‌های سرمایه‌گذار ۸۴ درصد است.

1 Bruno

2 Zacharakis

جدول ۱. عوامل اثرگذار در شکست شرکت‌های تازه تاسیس (Zacharakis et al., 1999)

رتبه	شرکت‌های کارآفرین	شرکت‌های سرمایه‌گذار
۱	د- نبودن مهارت‌های مدیریتی	د- نبودن مهارت‌های مدیریتی
۲	د- ضعف راهبرد مدیریت	د- ضعف راهبرد مدیریت
۳	د- نبود سرمایه‌گذاری	د- نبود سرمایه‌گذاری
۴	د- نبود بینش	خ- ضعف شرایط بازار خارجی
۵	د- طراحی ضعیف محصول	د- طراحی ضعیف محصول
۶	د- ضعف زمان‌سنجی محصول	د- ضعف مهارت در پرسنل کلیدی

د= داخلی خ= خارجی

اولین مرحله‌ی کلیدی کارآفرینی، انتخاب زمینه‌ی فعالیت شرکت است. کوراتکو و هاجتس شش مورد از متداول‌ترین و مهم‌ترین دام‌های خطرناک موجود بر سر راه انتخاب زمینه‌ی فعالیت شرکت را به شرح زیر عنوان کرده‌اند: ارزیابی غیرعینی، در نظر نگرفتن وضعیت بازار، درک ناکافی از نیازهای فنی، درک اقتصادی ناکافی از نیازهای فنی، منحصر به فرد نبودن نوع شرکت، نادیده گرفتن مسایل حقوقی (Kuratko & Hodgetts, 2001).

لیاو<sup>۱</sup> (۲۰۰۴) نیز سه عامل اثرگذار در شکست شرکت‌ها را ویژگی‌های فردی تاسیس‌کننده، ویژگی‌های ساختاری شرکت و شرایط محیطی که شرکت در آن فعالیت می‌کند، عنوان کرده است. نمودار شماره (۱) رابطه‌ی بین این عوامل و شکست شرکت را نشان می‌دهد.

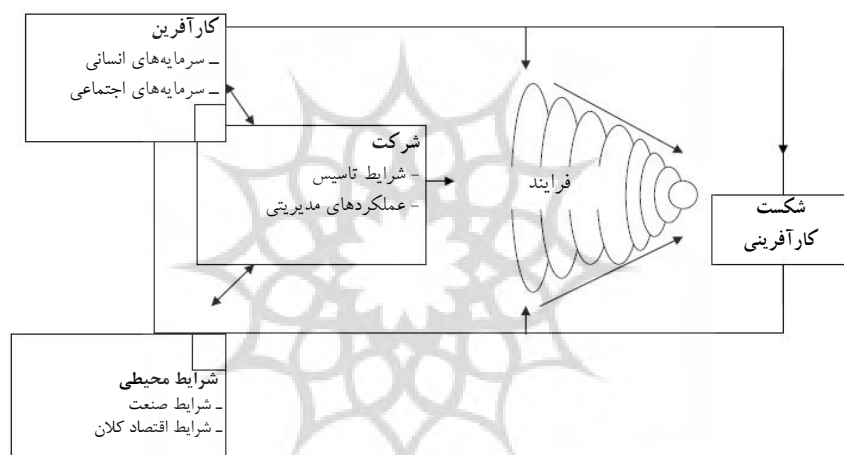
فدراسیون اروپایی حساب‌داران<sup>۲</sup> در تحقیقی درباره‌ی شکست کسب‌وکارهای کوچک و متوسط<sup>۳</sup>، عوامل شکست این کسب‌وکارها را به دو دسته داخلی و خارجی تقسیم کرده است. عوامل داخلی شامل مدیریت ضعیف، کسر بودجه، مدیریت ضعیف جریان نقدینگی، منابع مالی نامناسب، وابستگی به مشتریان یا تأمین‌کنندگان، طلب‌های غیرقابل

1 Liao

2 European Federation of Accountants (FEE)

3 SME

وصول، داد و ستد بیش از توان مالی یا تقاضای بازار، بررسی ضعیف بازار، تقلب و کلاهبرداری عنوان شده است. عوامل خارجی که به آسانی قابل پیش‌بینی نبوده و شامل اتفاق‌های غیرمعمولی هستند و در منطقه یا کشوری که کسب و کار در آن‌جا فعالیت می‌کند اتفاق می‌افتد که به صورت زیر دسته‌بندی شده است: تغییر الگوی خرید، کاهش قدرت خرید مشتریان یا گروهی از مشتریان، کمبود مواد اولیه، اعتصاب مشتریان، عرضه‌ی محصول با قیمت پایین‌تر توسط رقبا، محصولات جایگزین، حوادث فاجعه‌آمیز غیرقابل پیش‌بینی، مقررات دولتی و اقدام‌های بین‌المللی، حفظ محیط زیست و سایر ضرورت‌های قانونی، ورشکستگی مشتری یا تامین‌کننده‌ی اصلی (FEE, 2004, p. 7).



نمودار ۱. الگوی یک‌پارچه‌ی شکست کارآفرینی (Liao, 2004, p. 135)

همان‌طور که در مبانی نظری تحقیق آمده است، عوامل مختلفی در شکست کسب و کارها اثرگذارند که برخی عوامل داخلی (عوامل قابل پیش‌بینی و کنترل توسط کارآفرین) و برخی دیگر خارجی (عوامل غیرقابل پیش‌بینی و کنترل توسط کارآفرین) هستند. در مطالعه‌های انجام شده درباره‌ی عوامل شکست کسب و کار، بر بعضی از این عوامل تاکید بیش‌تری شده و در بسیاری از تحقیق‌ها از آن‌ها به‌عنوان عوامل اصلی



شکست نام برده شده که در این میان سه عامل اصلی تامین نامناسب منابع مالی، شرایط اقتصادی نامناسب جامعه و ضعف مهارت‌های مدیریتی در بسیاری از تحقیق‌ها آمده است. هم‌چنین در تحقیق‌ها به این نکته اشاره شده که از نظر کارآفرینان ناموفق اثرگذاری عوامل داخلی و خارجی بر شکست کسب‌وکار یکسان نبوده و عوامل خارجی اثرگذاری بیش‌تری بر شکست کسب‌وکار دارند. به‌طور کلی عوامل اثرگذار بر شکست کسب‌وکار از اهمیت یکسانی برخوردار نیستند و در شرایط مختلف، اولویت‌بندی عوامل شکست می‌تواند متفاوت باشد. از این‌رو با توجه به مبانی نظری تحقیق، فرضیه‌های تحقیق به‌صورت زیر تدوین می‌شود:

- فرضیه ۱:** تامین نامناسب منابع مالی بر شکست و کسب‌وکار اثر مثبت دارد.
- فرضیه ۲:** شرایط اقتصادی نامناسب جامعه بر شکست و کسب‌وکار اثر مثبت دارد.
- فرضیه ۳:** ضعف مهارت‌های مدیریتی بر شکست کسب‌وکار اثر مثبت دارد.
- فرضیه ۴:** عوامل شکست کسب‌وکار از اولویت یکسانی برخوردار نیستند.
- فرضیه ۵:** عوامل خارجی نسبت به عوامل داخلی اثرگذاری بیش‌تری بر شکست کسب‌وکار دارند.

## روش‌شناسی

روش این تحقیق آمیخته است. در این تحقیق، ابتدا براساس مطالعه‌ی پیشینه‌ی تحقیق در رابطه با علل شکست کارآفرینان و الگوهای بیان‌شده در پیشینه‌ی تحقیق و مصاحبه‌های آزاد انجام شده با سیزده کارآفرین ناموفق ایرانی، الگوی مفهومی تحقیق تدوین شد. پرسش‌نامه‌ی اولیه‌ی تحقیق براساس الگوی مفهومی تدوین و با نظرسنجی از خبرگان کارآفرینی بازنگری و اصلاح شد. جمع‌آوری داده‌های کمی به کمک پرسش‌نامه‌ی نهایی در جامعه‌ی آماری تحقیق انجام شد.

جدول شماره (۲) ساختار مفهومی تحقیق را نشان می‌دهد. ۲۷ عامل مختلف شکست کسب‌وکار در سه بعد فرد، سازمان و محیط براساس الگوی لیاو (۲۰۰۴) تعیین شده و براساس الگوی انجمن حساب‌داران امریکا (FEE, 2004) به عوامل داخلی (عوامل قابل

پیش‌بینی و کنترل توسط کارآفرین) و عوامل خارجی (عوامل غیرقابل پیش‌بینی و کنترل توسط کارآفرین) دسته‌بندی شده‌اند.

جدول ۲. الگوی مفهومی تحقیق

ابعاد	مولفه‌ها	شاخص‌ها	داخلی	خارجی
سازمان	عملکردهای مدیریتی	ضعف در بازاریابی، تبلیغات و جذب مشتری	✓	
		بی‌تجربگی در زمینه‌های مختلف مدیریتی	✓	
		استخدام و ترفیع براساس وابستگی‌های شخصی نه براساس شایستگی‌ها	✓	
		روابط ضعیف با شرکتهای با سابقه‌تر	✓	
		ضعف در مدیریت منابع انسانی	✓	
	شرایط تاسیس	مشکلات جریان نقدینگی و حسابداری	✓	
		ارزیابی غیرواقعی طرح‌ها و پروژه‌ها	✓	
		تعیین نکردن شفاف محدوده‌ی فعالیت‌های کسب و کار	✓	
		نشناختن درست بازار	✓	
		مشکلات فنی در فرایند تولید و یا ارایه‌ی خدمات‌ها	✓	
فرد	سرمایه‌ی انسانی	تقلب و کلاهبرداری (تقلب‌های مالی توسط یکی از کارمندان، سهام‌داران و ...)	✓	
		اختلاف شرکا و مشکلات کار گروهی	✓	
		نداشتن تخصص و تحصیلات مرتبط کافی	✓	
	سرمایه‌ی اجتماعی	نداشتن تجربه‌ی مرتبط کافی	✓	
		نداشتن انگیزه‌ی کافی و خستگی و دل‌سردی از کار	✓	
		تغییر انگیزه‌ها و خواسته‌های شخصی	✓	
محیط	شرایط اقتصاد کلان	عضویت نداشتن در شبکه‌ها و گروه‌های مرتبط با کسب و کار	✓	
		حمایت نکردن خانواده و اطرافیان	✓	
		فساد اداری و ضرورت استفاده از روابط و روش‌های غیرقانونی برای شروع کسب و کار و ادامه‌ی آن	✓	
		تامین نشدن منابع مالی از سوی سرمایه‌گذاران، بانک و ...	✓	
		قوانین و مقررات دولتی ناسازگار با فعالیت‌های کارآفرینی (مالیات و بیمه، قوانین کار، بخش‌نامه‌ها و سایر ضرورت‌های قانونی)	✓	
	شرایط صنعت	جو اقتصادی نامناسب جامعه	✓	
		تحول‌های بین‌المللی مانند تحریم، جنگ و ...	✓	
		تغییر الگوی خرید مشتری با اثرگذاری عوامل سیاسی، اجتماعی، زیست محیطی و ...	✓	
		حوادث فاجعه‌آمیز غیرقابل پیش‌بینی مانند آتش‌سوزی و زلزله	✓	
		عرضه‌ی محصول با قیمت پایین‌تر توسط رقبا (داخلی یا خارجی)	✓	
عرضه‌ی محصول جایگزین به بازار	✓			

جامعه‌ی آماری تحقیق را کارآفرینان ناموفق تشکیل می‌دهند. در این تحقیق منظور از "کارآفرین" فردی است که کسب‌وکاری را به تنهایی یا با مشارکت ایجاد کرده و "کارآفرین ناموفق"، به فردی گفته می‌شود که کسب‌وکارش با شکست مواجه شده و در نهایت "شکست"، توقف کسب‌وکار به صورت ارادی یا غیرارادی در نظر گرفته شده است.

به منظور بررسی تعداد بیش‌تری از کسب‌وکارهای ناموفق و با توجه به محدودیت‌های موجود در شناسایی نمونه‌ها، نمونه‌ی آماری به یک زمینه‌ی خاص کسب‌وکار محدود نشده و در انتخاب نمونه‌ها ویژگی‌های کارآفرینانه‌ی کسب‌وکار و صاحب آن دخالت داده نشده است. هم‌چنین نمونه‌ی آماری از نظر مرحله‌ی توقف کسب‌وکار و موقعیت جغرافیایی نیز محدود نشد تا امکان مطالعه‌ی تعداد بیش‌تری از کارآفرینان ناموفق وجود داشته باشد. می‌توان گفت نمونه‌گیری تحقیق براساس جامعه‌ی در دسترس انجام شد که با توجه به همه‌ی محدودیت‌های موجود، به‌طور کل تعداد ۲۸ نمونه‌ی قابل دسترسی شناسایی شد.

در این تحقیق به منظور تقویت اعتبار پرسش‌نامه از نظرسنجی خبرگان استفاده شده و در همین راستا نظرات ۷ نفر از خبرگان کارآفرینی جمع‌آوری و اعمال شده است. به دلیل کم بودن تعداد نمونه‌ها از انجام پیش‌آزمون صرف‌نظر شد. برای سنجش اعتبار (پایایی) پرسش‌نامه، از روش آلفای کرونباخ (۰,۸۱) استفاده شده است.

در این تحقیق با توجه به تعداد نمونه‌ها و داده‌های جمع‌آوری شده، از آمار ناپارامتری استفاده شده و در تحلیل داده‌ها آزمون‌های دوجمله‌ای، تحلیل واریانس فریدمن و ویلکاکسون به کار رفته است.

## یافته‌ها

از نمونه‌های بررسی شده، ۳۸,۱ درصد زیر ۳۰ سال، ۳۳,۳ درصد بین ۳۰ تا ۴۰ سال و ۲۸,۶ درصد بیش‌تر از ۴۰ سال داشتند. ۹۵,۲ درصد مرد و ۴,۸ درصد زن بودند. ۴,۸ درصد مجرد و ۹۵,۲ درصد متأهل بودند. ۹,۵ درصد دارای تحصیلات کم‌تر از دیپلم، ۹,۵

درصد کاردانی، ۵۲،۴ درصد کارشناسی، ۱۹ درصد کارشناسی ارشد و ۹،۵ درصد دارای مدرک دکترا و بالاتر بودند.

در رابطه با مشخصه‌های کسب و کار، ۴۲،۹ درصد در زمینه‌ی تولید صنعتی، ۲۳،۸ درصد خدمات‌های صنعتی، ۹،۵ درصد تولید کشاورزی و ۱۹ درصد آموزش، تحقیق و مشاوره را عنوان کرده‌اند. از نظر نوع ساختار کسب و کار، ۲۸،۶ درصد انفرادی، ۴،۸ درصد شراکت، ۶۱،۹ درصد شرکتی و ۴،۸ درصد خانوادگی بوده‌اند. ۱۹ درصد قبل از سال ۷۵، ۱۴،۳ درصد بین سال‌های ۷۵ تا ۸۰، ۵۷،۱ درصد بین سال‌های ۸۰ تا ۸۵ و ۹،۵ درصد در سال‌های بعد از ۸۵ شروع به کسب و کار کرده‌اند. در بررسی مدت تداوم موفق کسب و کار، ۳۸،۱ درصد کم‌تر از ۳ سال و ۶۱،۹ درصد بیش‌تر از ۳ سال را عنوان کرده‌اند. در بررسی پاسخ‌های ارایه شده به این سوال که آیا این شرکت اولین کسب و کارتان بوده است، ۶۶،۷ درصد پاسخ بلی و ۲۸،۶ درصد پاسخ خیر داده‌اند. در بررسی مرحله‌ی شکست کسب و کار، ۲۸،۶ درصد مرحله‌ی ایجاد کسب و کار، ۲۳،۸ درصد مرحله‌ی شروع کسب و کار، ۲۳،۸ درصد مرحله‌ی تثبیت کسب و کار، ۱۹ درصد مرحله‌ی رشد و ۴،۸ درصد مرحله‌ی نوآوری را عنوان کرده‌اند.

### تعیین عوامل شکست

هدف اصلی این تحقیق تعیین عوامل اصلی اثرگذار در شکست کارآفرینان است. بنابراین از آزمون ناپارامتری دوجمله‌ای بر روی ۲۷ عامل مطرح شده استفاده شد. در ابتدا با انجام سخت‌گیرانه‌ی آزمون، برای هر یک از عوامل، تعداد پاسخ‌های کم‌تر از ۳ (متوسط، کم، خیلی کم) با تعداد پاسخ‌هایی بیش‌تر از ۳ (زیاد، خیلی زیاد) مقایسه شده است. با مقایسه‌ی نسبت تعداد افراد دو گروه (گروه بیش‌تر از ۳ و گروه کم‌تر از ۳) با مقدار ۰،۶ (۶۰ درصد افراد پاسخی کم‌تر یا بیش‌تر از ۳ داده‌اند) فرض مورد نظر اثبات یا رد می‌شود. سطح معناداری کم‌تر از ۰،۰۵ ثابت می‌کند تعداد مشاهده‌ها در دو گروه، اختلاف معناداری با نسبت آزمون ۰،۶ دارند. نتایج این آزمون بیان می‌کند که در ۲۶ مورد از عوامل نسبت مشاهده شده برای گروه ۱ ( $\leq 3$ ) از نسبت مشاهده شده برای

گروه ۲ (>۳) بزرگ‌تر بوده و یا در برخی از موارد نسبت این دو گروه با یکدیگر مساوی است. تنها عامل شکستی که در این شرایط تایید می‌شود "جو اقتصادی نامناسب جامعه" بوده و ۷۰ درصد پاسخ‌دهندگان بر این باورند که این عامل به میزان زیادی در شکست کارآفرینان اثرگذار بوده و سطح معناداری این آزمون برابر ۰,۰۱۲ است. در آزمون مجدد، مقدار پایه‌ی مقایسه شده برابر ۲ (سطح پاسخ کم) در نظر گرفته شد. نتایج این آزمون برای آزمون‌های با سطح معناداری کم‌تر از ۰,۰۵ در جدول شماره (۳) ارایه شده است. همان‌طور که در این جدول ملاحظه می‌شود، در این حالت شش عامل به‌عنوان عوامل شکست کارآفرینان تعیین می‌شود که عبارتند از:

- ارزیابی غیرواقعی طرح؛
- نداشتن انگیزه‌ی کافی و خستگی و دلسردی از کار؛
- عضویت نداشتن در شبکه‌ها و گروه‌های مرتبط با کسب‌وکار؛
- تامین نامناسب منابع مالی با استفاده از سرمایه‌گذاران و بانک‌ها؛
- قوانین و مقررات دولتی ناسازگار با فعالیت‌های کارآفرینی؛
- جو اقتصادی نامناسب جامعه.

#### رتبه‌بندی عوامل شکست

برای بررسی میزان اثرگذاری و نحوه‌ی رتبه‌بندی عوامل شکست، به‌دلیل ارایه شدن پاسخ‌ها براساس طیف لیکرت از تحلیل واریانس ناپارامتری فریدمن استفاده می‌شود. در این تحلیل اثبات یکی از فرضیه‌های زیر مدنظر است:

H0: یکسان بودن میزان اثرگذاری همه‌ی متغیرهای مطرح شده.

H1: متفاوت بودن رتبه‌ی حداقل یکی از متغیرها با متغیرهای دیگر.

میانگین رتبه‌ای به‌دست آمده برای عوامل شکست در جدول شماره ۴ ارایه می‌شود. چون میزان سطح معناداری (۰,۳۹۴) از میزان خطای نوع اول در سطح ۰,۰۵ بیش‌تر است، از این‌رو فرض برابری و هم اثرگذار بودن متغیرهای مطرح شده تایید می‌شود و نتیجه آزمون فریدمن، اولویت معناداری بین عوامل شکست نشان نمی‌دهد.

جدول ۳. نتایج آزمون دوجمله‌ای با مقدار پایه‌ی مقایسه شده برابر ۲ (سطح پاسخ کم)

عوامل شکست	نسبت مشاهده شده	نسبت آزمون	سطح معناداری
ضعف در بازاریابی، تبلیغات و جذب مشتری	۰,۴	۰,۶	۰,۴۷۶
بی‌تجربگی در زمینه‌های مختلف مدیریت	۰,۴	۰,۶	۰,۴۷۶
استخدام و ترفیع براساس وابستگی‌های شخصی	۰,۲	۰,۶	۰,۰۹۶
روابط ضعیف با شرکت‌های باسابقه‌تر	۰,۲	۰,۶	۰,۰۳۷
ضعف در مدیریت منابع انسانی	۰,۱	۰,۶	۰,۰۰۲
مشکلات جریان نقدینگی و حسابداری	۰,۳	۰,۶	۰,۲۰۰
ارزیابی غیرواقعی طرح	۰,۶	۰,۶	۰,۰۳۵
تعیین نکردن شفاف محدوده‌ی فعالیت‌های کسب‌وکار	۰,۲	۰,۶	۰,۰۳۷
نشناختن درست بازار	۰,۴	۰,۶	۰,۴۷۶
مشکلات فنی در فرایند تولید و یا ارائه‌ی خدمات‌ها	۰,۲	۰,۶	۰,۰۹۶
تقلب و کلاهبرداری	۰,۰	۰,۶	۰,۰۰۰
اختلاف شرکا و مشکلات کار گروهی	۰,۳	۰,۶	۰,۳۵۰
نداشتن تخصص و تحصیلات کافی مرتبط	۰,۱	۰,۶	۰,۰۱۱
نداشتن تجربه‌ی مرتبط کافی	۰,۵	۰,۶	۰,۳۰۹
نداشتن انگیزه‌ی کافی و خستگی و دل‌سردی از کار	۰,۶	۰,۶	۰,۰۳۵
تغییر انگیزه‌ها و خواسته‌های شخصی	۰,۲	۰,۶	۰,۰۹۶
عضویت نداشتن در شبکه‌ها و گروه‌های مرتبط با کسب‌وکار	۰,۷	۰,۶	۰,۰۰۴
حمایت نکردن خانواده و اطرافیان	۰,۲	۰,۶	۰,۰۳۷
فساد اداری و ضرورت استفاده از روابط و روش‌های غیرقانونی	۰,۴	۰,۶	۰,۴۷۶
تامین نامناسب منابع مالی با استفاده از سرمایه‌گذاران و بانک‌ها	۰,۷	۰,۶	۰,۰۰۴
قوانین و مقررات دولتی ناسازگار با فعالیت‌های کارآفرینی	۰,۸	۰,۶	۰,۰۰۱
جو اقتصادی نامناسب جامعه	۰,۸	۰,۶	۰,۰۰۱
تحول‌های بین‌المللی مانند تحریم، جنگ و...	۰,۲	۰,۶	۰,۰۳۷
تغییر الگوی خرید مشتری	۰,۲	۰,۶	۰,۰۳۷
حوادث فاجعه‌آمیز غیرقابل پیش‌بینی	۰,۰	۰,۶	۰,۰۰۰
عرضه‌ی محصول با قیمت پایین‌تر توسط رقبا	۰,۵	۰,۶	۰,۳۰۹
عرضه‌ی محصول جایگزین به بازار	۰,۲	۰,۶	۰,۰۳۷

جدول ۴. نتایج آزمون تحلیل واریانس فریدمن

		میانگین رتبه‌ای	عوامل شکست
		۳,۳۸	تامین نامناسب منابع مالی با استفاده از سرمایه گذاران و بانک‌ها
۲۱	تعداد مشاهده‌ها	۲,۹۳	ارزیابی غیرواقعی طرح
۵,۱۸۳	خی‌دو	۳,۶۰	عضویت نداشتن در شبکه‌ها و گروه‌های مرتبط با کسب و کار
۵	درجه آزادی	۳,۵۵	قوانین و مقررات دولتی ناسازگار با فعالیت‌های کارآفرینی
۰,۳۹۴	سطح معناداری	۴,۱۲	جو اقتصادی نامناسب جامعه
		۳,۴۴	نداشتن انگیزه‌ی کافی و خستگی و دل‌سردی از کار

### اثرگذاری عوامل داخلی و خارجی در شکست کارآفرینان

مطابق تقسیم‌بندی که قبلاً انجام شد، از عوامل شکست تعیین شده، عوامل "جو اقتصادی نامناسب جامعه"، "قوانین و مقررات دولتی" و "تامین نامناسب منابع مالی با استفاده از سرمایه گذاران و بانک‌ها" جزو عوامل خارجی و عوامل "عضویت نداشتن در شبکه‌ها و گروه‌های مرتبط با کسب و کار"، "نداشتن انگیزه‌ی کافی و خستگی و دل‌سردی از کار" و "ارزیابی غیرواقعی طرح" جزو عوامل داخلی هستند.

برای انجام مقایسه‌ی بین نظرات ارایه شده در ارتباط با اثرگذاری عوامل داخلی و خارجی در شکست کارآفرینان، از آزمون ناپارامتری ویلکاکسون استفاده می‌شود. این آزمون معادل آزمون پارامتری t است. در این آزمون به‌جای استفاده از میانگین نمره‌ها از رتبه‌ی مشاهده‌ها در تجزیه و تحلیل استفاده می‌شود و اثبات یکی از فرضیه‌های زیر مدنظر است:

$$H_0: \text{اثرگذاری عوامل خارجی} = \text{اثرگذاری عوامل داخلی}$$

$$H_1: \text{اثرگذاری عوامل خارجی} \neq \text{اثرگذاری عوامل داخلی}$$

میانگین و انحراف معیار پاسخ‌ها در جدول شماره (۵) ارایه شده است. متوسط پاسخ‌های ارایه شده برای عوامل داخلی برابر ۳ با انحراف معیار ۰,۸۳ و برای عوامل خارجی برابر ۳,۴۲ با انحراف معیار ۰,۹۷ بوده و با مقایسه‌ی مشاهده‌های عوامل داخلی و

خارجی (جدول شماره ۶) در ۴ مورد پاسخ‌دهندگان عوامل داخلی را اثرگذارتر از عوامل خارجی و در ۱۰ مورد پاسخ‌دهندگان عوامل خارجی را اثرگذارتر از عوامل داخلی و در ۷ مورد نیز اثرگذاری هر دو عامل را عنوان کرده‌اند. در نتایج آزمون ویلکاکسون (جدول شماره ۶)، میزان آماره Z برابر  $-۱,۸۹۷$  و سطح معناداری آن برابر  $۰,۰۵۸$  بوده و چون میزان سطح معناداری از میزان خطای نوع اول  $\alpha$  در سطح  $۰,۰۵$  به مقدار بسیار کمی ( $۰,۰۰۸$ ) بیش‌تر است، می‌توان فرض یک را با  $۹۴\%$  اطمینان تایید کرد. بنابراین، بین نظرات پاسخ‌دهندگان در ارتباط با اثرگذاری عوامل داخلی و خارجی بر شکست کارآفرینان تفاوت معناداری وجود دارد و پاسخ‌دهندگان عوامل خارجی را در شکست کارآفرینان مهم‌تر از عوامل داخلی بیان کرده‌اند.

جدول ۵. میانگین و انحراف معیار پاسخ‌ها برای عوامل داخلی و خارجی

تعداد مشاهده‌ها	میانگین	انحراف معیار
۲۱	۳,۰۰۰	۰,۸۳۶۶۶
۲۱	۳,۴۲۸۶	۰,۹۷۸۳۴

جدول ۶. مقایسه‌ی مشاهده‌های عوامل داخلی و خارجی

میانگین رتبه	تعداد مشاهده‌ها	رتبه‌های منفی	رتبه‌های مثبت	گره‌ها	مجموع
۶,۰۰	(a)۴				
۸,۱۰	(b)۱۰				
	(c)۷				
					۲۱

a: خارجی < داخلی، b: خارجی > داخلی، c: خارجی = داخلی

جدول ۷. نتایج آزمون ویلکاکسون

عوامل خارجی - عوامل داخلی	آماره Z
$-۱,۸۹۷$	
$۰,۰۵۸$	سطح معناداری



### بحث، نتیجه و پیشنهادها

از میان عوامل شناسایی شده‌ی شکست، عامل "تامین نامناسب منابع مالی" جزو عواملی است که سایر محققان نیز تاکید بسیاری بر اهمیت آن داشته‌اند (Bruno et al., 1987; Kuratko & Hodgetts, 2001; Zacharakis et al., 1999) از این رو فرضیه‌ی ۱ تایید می‌شود. "جو اقتصادی نامناسب جامعه" نیز در برخی تحقیق‌ها به‌عنوان عامل شکست معرفی شده است (Burns, 2001; Liao, 2004; Storey, 1998; Berryman, 1983). در این تحقیق نیز این عامل توسط ۸۰ درصد کارآفرینان ناموفق به‌عنوان یکی از عوامل اصلی شکست کسب و کار معرفی شده و از این رو فرضیه‌ی ۲ نیز تایید می‌شود. از طرف دیگر، "ضعف مهارت‌های مدیریتی" جزو عواملی است که در بیش‌تر تحقیق‌ها از آن به‌عنوان عامل داخلی اثرگذار در شکست کارآفرینان نام برده شده است. در این تحقیق نیز ضعف مهارت‌های مدیریتی در زمینه‌های مختلف منابع انسانی، بازار و منابع مالی بررسی شد که هیچ‌یک از موارد به‌عنوان عامل اصلی شکست تایید نشدند، از این رو فرضیه‌ی ۳ تایید نمی‌شود.

"ارزیابی غیرواقعی طرح" نیز در برخی تحقیق‌ها به‌عنوان عامل اصلی شکست معرفی شده است (Bruno et al., 1987; Kuratko & Hodgetts, 2001; Zacharakis et al., 1999) و در این تحقیق نیز ۶۰ درصد کارآفرینان ناموفق این عامل را تایید کرده‌اند. در مطالعه‌های انجام شده درباره‌ی عوامل شکست کسب و کار، به عامل "قوانین و مقررات دولتی" نیز بسیار محدود اشاره شده است (FEE, 2004). در حالی که برخی عوامل شکست شناسایی شده در این تحقیق مانند "عضویت نداشتن در شبکه‌ها" و "نداشتن انگیزه‌ی کافی و خستگی و دل‌سردی از کار" در ادبیات تحقیق به‌عنوان عوامل اصلی شکست عنوان نشده‌اند، اما به نظر می‌رسد این عوامل با توجه به شرایط اقتصادی و اجتماعی ایران، اثرگذاری به‌سزایی در شکست کارآفرینان دارند.

نتایج آزمون تحلیل واریانس فریدمن درباره‌ی اولویت‌بندی عوامل شکست، اولویت معناداری بین عوامل شکست نشان نداد، از این رو فرضیه‌ی ۴ تحقیق تایید نمی‌شود. نتایج آزمون ناپارامتری ویلکاکسون در ارتباط با اثرگذاری عوامل داخلی و خارجی در

شکست کارآفرینان بیان می‌کند که اثرگذاری عوامل خارجی در شکست کارآفرینان در ایران بیش‌تر از عوامل داخلی است، در حالی که در سایر تحقیق‌ها اثرگذاری عوامل داخلی به‌مراتب بیش‌تر از عوامل خارجی عنوان شده است (Zacharakis et al., 1999). از این‌رو فرضیه‌ی ۵ تحقیق تایید می‌شود. لازم به یادآوری است که در بررسی علل شکست کارآفرینان در ایران، با توجه به این‌که اثرگذاری عوامل خارجی در شکست کارآفرینان بیش‌تر است، زمان تحقیق اهمیت داشته و در شرایط مختلف سیاسی، اقتصادی و اجتماعی کشور، عوامل شکست و میزان اهمیت آن‌ها می‌تواند تغییر کند. هم‌چنین اثرگذاری بیش‌تر عوامل خارجی نسبت به عوامل داخلی شاید به‌دلیل وجود ویژگی مرکز کنترل برونی در این افراد باشد که ناموفقیت‌ها را بیش‌تر به عوامل برونی نسبت می‌دهند تا درونی که نیاز به بررسی‌های بیش‌تر و دقیق‌تر دارد.

براساس نتایج به‌دست آمده از این تحقیق عوامل اصلی شکست کارآفرینان در ایران شامل سه عامل داخلی "نداشتن انگیزه‌ی کافی و خستگی و دل‌سردی از کار"، "ارزیابی غیرواقعی طرح" و "عضویت نداشتن در شبکه‌ها و گروه‌های مرتبط با کسب‌وکار" و سه عامل خارجی "جو اقتصادی نامناسب جامعه"، "قوانین و مقررات دولتی ناسازگار با فعالیت‌های کارآفرینی" و "تامین نامناسب منابع مالی با استفاده از سرمایه‌گذاران و بانک‌ها" است.

اقتصاد دولتی و تک‌محصولی ایران، رویکردها، سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌ها در مواجهه با تغییرها و تحولات بین‌المللی و اوضاع نابسامان و غیرقابل پیش‌بینی بازار انواع مختلف کالاها و خدمات‌ها موجب رکود اقتصادی و فرار سرمایه‌ها یا جذب آن در زمینه‌هایی مانند مسکن و دلالتی شده است. در چنین شرایطی تعدادی از کسب‌وکارها به‌دلیل رکود و نوسان‌های شدید بازار محصول و مواد اولیه و گران شدن نیروی کار ناشی از تورم‌های به‌وجود آمده نتوانسته‌اند به بقای خود ادامه دهند. با توجه به شرایط کنونی بازار و رکود نسبی آن، تولیدکننده از عهده‌ی هزینه‌های تولید بر نمی‌آید. قوانین راه‌اندازی کسب‌وکار نیز دست‌وپاگیر و وقت‌گیر هستند. به‌طور کلی فضای اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و فرهنگی جامعه‌ی امروز ایران سبب انگیزش افراد در راستای

کارآفرینی نیست. با توجه به جو اقتصادی فعلی جامعه، سرمایه‌ی سرمایه‌گذاران نیز به‌طور معمول در کسب و کارهای کارآفرینانه جذب نمی‌شوند، چرا که زمینه‌های سودآورتر با خطر سرمایه‌گذاری پایین‌تر وجود دارد.

به‌رغم این که در این تحقیق اثرگذاری عوامل خارجی در شکست کسب و کارها بیش‌تر از عوامل داخلی بوده، پرداختن به عوامل داخلی شکست کسب و کارها که به‌طور عمده ناشی از ویژگی‌های فردی و ضعف مهارت‌های لازم کارآفرینان در مواجهه با مشکلات کسب و کار است نیز به‌نظر لازم می‌رسد. براساس نتایج این تحقیق، برآورد نادرست هزینه‌ها و درآمدها، پیش‌بینی نکردن برخی از تغییرهای مهم و اثرگذار در کسب و کار، مطالعه نکردن کافی بازار و شناختن کامل فرایند تولید و ارایه‌ی خدمت و ... در مرحله‌ی تاسیس و ارزیابی‌های پیش از ایجاد کسب و کار باعث مشکلات جدی در مراحل شروع و مراحل بعدی کسب و کار بوده است. عضویت نداشتن در شبکه‌ها و گروه‌های مرتبط با کسب و کار مانند انجمن‌ها و سندیکاهای مختلف در کنار برخی مشکلات دیگر، شکست کسب و کار را سرعت می‌دهد. عضویت در این شبکه‌ها موجب بهره‌مندی اعضا از حمایت‌های مادی و معنوی یک گروه با اهداف و مشکلات مشترک می‌شود. بنابراین، به بقای کسب و کار در شرایط بحرانی بسیار کمک کرده و به ویژه ضربه‌پذیری کارآفرین را در مقابل تحمیل خواسته‌های مشتری یا تامین‌کننده‌ی اصلی کم‌تر می‌کند. هم‌چنین، کارآفرین به واسطه‌ی اعتبار این گروه‌ها می‌تواند از برخی امکانات و تسهیلات موجود راحت‌تر استفاده کند. اما براساس توضیح‌های کارآفرینان مطالعه شده، عضویت نداشتن در این گروه‌ها و شبکه‌ها ناشی از ناآگاهی کارآفرین از وجود چنین شبکه‌ها و گروه‌ها، تمایل نداشتن کارآفرین به فعالیت‌های اجتماعی و گروهی ناشی از ویژگی‌های شخصی او و نبود چنین شبکه‌ها و گروه‌ها عنوان شده است. نداشتن انگیزه‌ی کافی و دل‌سردی و خستگی کارآفرینان نیز می‌تواند هم ناشی از ضعف کارآفرین در برخورد با مشکلات و افت انگیزه و تلاش او در مواجهه با شرایط بحرانی باشد که مربوط به ویژگی‌های شخصی کارآفرین بوده و هم ناشی از برخی عوامل خارج از کنترل او باشد.

از این رو براساس نتایج این تحقیق، به منظور توسعه‌ی کارآفرینی در ایران و کاهش نرخ شکست کسب و کارها، افزون بر آموزش و تقویت مهارت‌های کارآفرینی، باید سیاست‌گذاری‌های هدف‌مند و درازمدت توسط مسئولان دولتی در زمینه‌ی رفع موانع قانونی کارآفرینی و کاهش اثرگذاری عوامل خارجی در شکست کارآفرینان انجام شود. از نتایج آزمون‌های فراوانی مشخص است که نمونه‌های تحقیق ویژگی‌های مختلفی دارند. نتایج آزمون دوجمله‌ای نیز بیان‌گر پراکندگی به‌نسبت زیادی است. دلایل پراکندگی پاسخ‌ها می‌تواند تعداد کم نمونه‌ها و ویژگی‌های متفاوت آن‌ها باشد. همان‌گونه که بیان شد برای مطالعه‌ی تعداد بیش‌تری از کارآفرینان ناموفق و با توجه به محدودیت‌های موجود در شناسایی نمونه‌ها، در انتخاب آن‌ها ویژگی‌های مختلف از جمله ویژگی‌های فردی کارآفرین شامل سن، جنسیت، تحصیلات، ویژگی‌های شخصیتی و جمعیت‌شناختی و ویژگی‌های کسب و کار شامل زمینه‌ی کسب و کار، مرحله‌ی شکست کسب و کار، سال شروع کسب و کار و مدت تداوم آن محدود نشده است. در حالی که هر یک از این ویژگی‌ها می‌توانند در عوامل شکست کارآفرین اثرگذار باشد. بنابراین لازم است با توجه به نتایج به‌دست آمده از این تحقیق کلیه‌ی محدودیت‌های اشاره شده در نظر گرفته شود.

با توجه به محدودیت‌های بسیار در شناسایی نمونه‌ها، بانک اطلاعاتی ایجاد شده از ۲۸ کارآفرین ناموفق یکی از دستاوردهای مهم این تحقیق است. اما مطالعه‌های گسترده‌تر در این زمینه نیازمند تهیه‌ی بانک اطلاعاتی جامع از کارآفرینان ناموفق یا کسب و کارهای ناموفق در ایران بوده و به این منظور لازم است نظام اطلاعاتی برای ثبت، نگهداری، به‌روزرسانی و بازیابی اطلاعات مربوط به کارآفرینان ناموفق طراحی و راه‌اندازی شود. با توجه به جست‌وجوهای انجام شده در این تحقیق، دو مرجع شرکت شهرک‌های صنعتی استان‌ها و اداره‌ی ثبت شرکت‌ها در صورت برخورداری از نظام‌های مناسب اطلاعاتی، مراجع خوبی در این زمینه خواهند بود.

با توجه به تعداد محدود نمونه‌ها و پراکندگی آن‌ها از نظر ویژگی‌های شخصیتی و جمعیت‌شناختی، انجام تحقیق‌های مشابه در جامعه‌ی آماری وسیع‌تر، می‌تواند نقش ویژگی‌های فردی و هم‌چنین ویژگی‌های کسب و کار در شکست را نشان دهد.

## منابع

۱. آراستی، زهرا (۱۳۸۵). زنان کارآفرین ایرانی: ساختارهای فرهنگی - اجتماعی موثر بر ایجاد کسب و کارهای کارآفرینانه، پژوهش زنان، ۴ (۲۰۱)، ص ۹۳-۱۱۹.
۲. جعفری مقدم، سعید و شهباز مرادی، سعید (۱۳۸۷). شناسایی عوامل موفقیت مدیران در سازمان‌های کوچک خدمات عمومی و طراحی مدلی به منظور تبیین این عوامل - مطالعه موردی شرکت‌های آبفای استان اصفهان، دانشور رفتار، ۲ (۱۲).
۳. صدر بافقی، سید مهدی (۱۳۸۸). تعیین عوامل موثر بر موفقیت کارآفرینان استان یزد، پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه تربیت مدرس.
۴. غلامی، منیره (۱۳۸۷). بررسی علل شکست کارآفرینان در ایران، پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه صنعتی شریف.
5. Berryman, J. (1983). Small business failure and bankruptcy: a survey of the literature, **European small business journal**, 1(4), pp.47-59.
6. Bickerdyke, I., Lattimore R. and Madge, A. (2000). **Business Failure and Change: An Australian Perspective**, Productivity Commission Staff Research Paper, AusInfo, Canberra, [online], <http://129.3.20.41/eps/lab/papers/0105/0105002.pdf>
7. Bruno, A.V., Leidecker, J.K. and Harder, J.W. (1987). Why Firms Fail, **Business Horizons**, 30(2), pp.50-58.
8. Burns, P. (2001). **Entrepreneurship and small business**, Palgrave.
9. Bygrave, W. (1994). **The Entrepreneurial Process**, in the Protoble MBA in Entrepreneurship, Bygrave (ed.), New York: John Wiley & Sons.
10. Cardozo, R. and Borchert, P. (2003). **The disappearance of business**, [online], <http://www.babson.edu/entrep/fer/BABSON2003/II/II-P2/Chapter1.htm>
11. European Federation of Accountants (FEE) (2004). **Avoiding Business Failure: A Guide for SMEs**, FEE Guide, [online], <http://www.fee.be>
12. Everet, J.E. and Watson, J. (1998). Small business failure and external risk factors, **small business economics**, 11(4), pp.371-90.
13. Ginsberg, A. (2003). **Inside the Minds: The ABCs of Entrepreneurship: The Fundamentals All Business Professionals Should Know and Remember**, Aspatore Books.
14. Kuratko, D. and Hodgetts, R. (2001). **Entrepreneurship: A Contemporary Approach**, Philadelphia: Harcourt College Publishers.

15. Liao, J. (2004). **Entrepreneurship Failures: Key Challenges and Future Directions**, In Halord Welsch (Ed.) Entrepreneurship, the Way Ahead. London: Routledge Publishing.
16. Ooghe, H. & De Prijcker, S. (2006). Failure process and causes of company bankruptcy: a typology, **Management Decision**, 46(2), pp.223-242.
17. Stokes, D. and Blackburn, R. (2001). **Opening up business closures: a study of businesses that close and owners' exit routes**, a research report for HSBC, Kingston university, available on <http://business.kingston.ac.uk/files/documents/research/sbrc/reports/hsbcpaperclosures.pdf>
18. Stokes, D. and Blackburn, R. (2002). Learning hard way: the lessons of owner-manages who have closed their businesses, **Journal of small business and enterprise development**, 9(1), pp.17-27.
19. Wu, W. (2010). Beyond business failure prediction, **Expert Systems with Applications**, 37, pp. 2371–2376.
20. Zacharakis, A.L., Meyer, G.D. and DeCastro, J. (1999). Differing Perception of New Venture Failure: A Matched Exploratory Study of Venture Capitalists and Entrepreneurs, **Journal of Small Business Management**, 37 (3), pp.1-14.

