

شناسایی عوامل موثر بر شکست کسب و کارهای کارآفرینان محلی با روش تئوری بنیانی و رویکرد آینده پژوهی (مطالعه موردی: گلخانه داران مناطق روستایی شهرستان جیرفت)

حمدالله سجاسی قیداری^{۱*}، حمید شایان^۲، سیدرضا حسینی کهنوج^۳

۱. استادیار گروه جغرافیا و برنامه ریزی روستایی، دانشکده ادبیات و علوم انسانی، دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران.

۲. استاد گروه جغرافیا و برنامه ریزی روستایی، دانشکده ادبیات و علوم انسانی، دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران.

۳. دانشجوی دکتری جغرافیا و برنامه ریزی روستایی، دانشکده ادبیات و علوم انسانی، دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران.

دریافت: ۹۶/۰۹/۲۶ پذیرش: ۹۶/۱۲/۲۶

چکیده

کسب و کارهای نوپا نقشی اساسی در ایجاد نوآوری، اشتغال و افزایش مزیت رقابتی مناطق روستایی دارند. با این حال نرخ شکست این گونه کسب و کارها بالا است و به تبع آن هزینه های زیادی را به کارآفرینان روستایی و سایر افراد جامعه تحمیل می کنند. از این رو، پژوهش حاضر با هدف شناسایی عوامل اثرگذار بر شکست کسب و کارهای کارآفرینان محلی واقع در مناطق روستایی شهرستان جیرفت با استفاده از روش تئوری بنیانی و رویکرد آینده پژوهی انجام شد تا مشخص گردد مهمترین عوامل تاثیرگذار در شکست کارآفرینان محلی و کوچک مقیاس کدامند؟ بدین منظور، ۳۵ نمونه مورد مصاحبه قرار گرفت که در این بین ۲۲ نفر از مصاحبه شوندگان را گلخانه داران ترک کشت کرده و ۱۳ نفر را مروجان و کارشناسان جهاد کشاورزی و اساتید صاحب نظر تشکیل دادند. در این راستا، ابتدا به صورت کیفی، حول شش پرسش کلیدی و با استفاده از روش تئوری بنیانی، عوامل اصلی شناسایی شد، سپس جهت تحقق رویکرد آینده پژوهی، با استفاده از روش دلفی و در قالب نرم افزار میک مک، عوامل شناسایی شده از دو بعد تاثیرگذاری یا تاثیرپذیری مورد آزمایش قرار گرفت. نتایج رویکرد آینده پژوهی نشان داد؛ بیشترین مولفه های استراتژیک و کلیدی را عوامل بیرونی اثرگذار از قبیل؛ ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده، وجود تحریم های اقتصادی (بالا بودن عوارض گمرکی، بالا بودن نرخ ارز، وجود تحریم های اقتصادی)، نبود اتحادیه های صنفی، مخاطرات طبیعی، تشکیل می دهند. به لحاظ جنبه نوآوری، پژوهش های این چینی در ایران و در رابطه با شکست کارآفرینان روستایی و عوامل موثر بر آن، بسیار محدود بوده است. لذا پژوهش حاضر جزو اولین مطالعات در زمینه بررسی عوامل موثر در شکست کارآفرینان در محیط های روستایی کشور بوده که نتایج آن می تواند برای کارآفرینان داخلی و کشورهای مشابه و همتراز مفید باشد.

واژگان کلیدی: شکست کارآفرینی روستایی، کسب و کارهای گلخانه ای، تئوری بنیانی، روش آینده پژوهی، شهرستان جیرفت.

۱- مقدمه

امروزه در کشورهای درحال توسعه، فعالیت‌های کارآفرین محور به عنوان ابزار کلیدی و اساسی جهت تغییر ساختار جامعه می‌باشد که طی چند دهه گذشته، زمینه ایجاد فرصت‌های شغلی، تحرک اجتماعی، انعطاف‌پذیری اقتصادی و ترویج نوآوری را موجب شده است (Olaison and Meier، ۲۰۱۴) و از آن به عنوان مرحله ای حساس و مهم جهت گذار توسعه یاد می‌شود (Pretorius، ۲۰۰۹: ۴) اما این نکته پذیرفته شده است که یک ایده کارآفرین محور، در چنین جوامعی بدون در نظر گرفتن همه جوانب، محکوم به شکست است (Carroll، ۲۰۱۷: ۳) زیرا عوامل بسیار متعدد و متنوعی در موفقیت یا عدم موفقیت کارآفرینان تاثیرگذار هستند. به همین دلیل، تعداد سرمایه‌گذاری‌های شکست خورده بیش از تعداد موفقیت آمیز آن است که علت آن نادیده گرفتن عوامل کلیدی مختلف و به ظاهر ناچیزی است که ممکن است در موفقیت یا شکست آن‌ها اثرگذار باشد (Pardo & Alfonso، ۲۰۱۷: ۲). با در نظر گرفتن چنین فرضیاتی، در سال‌های اخیر مطالعات مربوط به شکست کارآفرینان افزایش یافته و موضوعات متنوعی مانند مسائل مالی و حسابداری، مدیریتی از دیدگاه جامعه‌شناسی و روانشناختی در این راستای توجیه شکست مطرح شده است که عده‌ا استدلالت می‌کنند؛ موانع بوجود آمده در مرحله فاجعه ناشی از انگیزه روانی اولیه و واکنش آن‌ها به شکست است و واهمه کارآفرین به ترس از شکست را به لحاظ نظری، مبتنی بر دیدگاه شناختی می‌دانند و ترس از شکست را عمدتاً به صورت جداگانه و استاتیک مورد مطالعه قرار داده‌اند. (Walsh and Cunningham، ۲۰۱۶). اینگونه مفهوم سازی‌های اولیه از شکست (به خصوص دیدگاه ترس از شکست به عنوان یک ویژگی ثابت)، ممکن است توضیح دهد که چرا افراد شروع به فعالیت‌های کارآفرینی می‌کنند، اما به اندازه کافی توضیح نمی‌دهند که چرا کارآفرینان نوظهور، پس از شکست از تلاش‌های اخیر، عقب نشینی می‌کنند (Hsu et al.، ۲۰۱۶). این نشان می‌دهد که ترس از شکست بین کارآفرینان نوظهور به دلیل موانع متعدد در مواجهه با بحران در حال وقوع است و منطقی است، نوع نگاه به این رویکرد یکپارچه و پاسخگو باشد تا مسئولان را قادر سازد واکنش‌های افراد به تهدیدات مربوط به کسب و کار را درک کنند (Kollmann، ۲۰۱۷: ۲۸۱). با این اوصاف، پیش‌بینی زمینه‌های مختلف از جمله مسائل اقتصادی، فرهنگی و حقوقی و... در هر کشور، شرط لازم برای ایجاد فعالیت‌های جدید و کارآفرین محور به حساب می‌آیند و به نوعی نگرش سیستمی را طلب می‌کند. به عنوان مثال، سیستم‌های حقوقی به عنوان پس زمینه برای تسهیل فعالیت‌های اقتصادی عمل می‌کنند و متأسفانه در کشورهای در حال توسعه، به ویژه در کشورهایی که سیستم برنامه‌ریزی متمرکز و اقتصاد دولتی به سمت بازار آزاد و بدون برنامه‌های از پیش طراحی شده حرکت می-



کنند، سیستم‌های حقوقی و قانونی باعث مشکلات و موانع مهم در مسیر کارآفرینی و ایجاد و مدیریت کسب و کارهای کوچک می‌شوند. بطوری که شواهد و مطالعات دقیق در ایران نشان می‌دهد که قوانین و مقررات دولتی نه تنها زمینه‌های مناسب برای کارآفرینی و فعالیت‌های تولیدی را فراهم نمی‌کند بلکه این قوانین و مقررات مانع رشد کارآفرینی و در نتیجه شکست کسب و کارها در ایران شده است (Nawaser et al, ۲۰۱۱: ۱۱۳). هر چند گاهاً عوامل دیگری نیز وجود دارد که در شکست کسب و کارها دخیل اند. چرا که فراتر از شکست برای یک کارآفرین، پیامدهایی است که متوجه افراد و جامعه می‌شود (Simsek et al, ۲۰۱۵). امروزه مسئله نرخ شکست کسب و کارهای راه اندازی شده در سطح مناطق روستایی در ایران به صورت قابل توجهی افزایش یافته که علاوه بر تاثیر محلی و منطقه‌ای، در سطح ملی نیز اثرگذار بوده است. ایران به عنوان یک کشور در حال ظهور، بخش مهمی از امنیت غذایی را از طریق افزایش محصولات کشاورزی تأمین می‌کند. با توجه به مسائلی همچون تغییرات اقلیمی و محدودیت آب و خاک در کشور اتخاذ سیاست‌های مناسب در جهت راه اندازی کسب و کارهای کشاورزی محور امری ضروری است. در این راستا می‌توان به شهرستان جیرفت اشاره کرد که علی‌رغم دارا بودن حدود ۲۳۰ هزار هکتار زمین زراعی زیرکشت از مناطق مستعد در زمینه کشاورزی بخصوص مناطق روستایی و خارج از حریم شهر و دارا بودن بیش از ۴۰ درصد از گلخانه‌های (صیفی و سبزی) کشور و نقش آن در اشتغال زایی منطقه (شریفی و همکاران، ۱۳۹۰: ۱۴۴)، اما همچنان زمینه شکست این نوع از کسب و کارهای فراهم و کارآفرینان محلی با مشکلات متعددی روبرو هستند. با علم به اهمیت پرداختن به چنین ضرورتی، متأسفانه درباره عوامل موثر بر شکست کارآفرینان ناموفق محلی (روستایی)، در ایران پژوهشی صورت نپذیرفته است. هدف از این مطالعه، پاسخ به موضوعیت عوامل موثر بر شکست کسب و کارهای گلخانه‌ای در بین کارآفرینان محلی شکست خورده و از کار دست کشیده در روستاهای شهرستان جیرفت می‌باشد که از نظریه تئوری بنیانی و در ادامه از مطالعات آینده پژوهی استفاده شده تا از دیدگاه این کارآفرینان که شرایط بحرانی را تجربه کرده‌اند، عوامل اصلی و مشخصات عمومی و همچنین ویژگی‌های شخصیتی مشترک بین آن‌ها شناسایی شود. این پژوهش یک مطالعه جدید در جهت کمک به ادبیات نظری و پیش‌گیری از شکست، با طبقه‌بندی موارد مرتبط با موضوع و ثبت مشخصات و اظهارات کارآفرینان ناموفق می‌باشد. کمبود مطالعات در مورد شکست کسب و کارها در ایران و تفاوت‌های قابل توجه در این زمینه، اصالت و نیاز این مطالعه را توجیه می‌کند. با توجه به همه این دلایل، مطالعه کارآفرینان ناموفق و ارائه یک چارچوب و مدل مبتنی بر آن ضروری به نظر می‌رسد. بر این اساس مطالعه حاضر به دنبال پاسخگویی به این سوال کلیدی که مهمترین عوامل (از بعد

تاثیرپذیری یا تاثیرگذاری) بر شکست کارآفرینان بخش گلخانه داران روستایی شهرستان جیرفت کدامند؟

۲- مبانی و پیشینه نظری پژوهش

نوآوری کارآفرینی در کشورهای در حال توسعه عامل مهمی برای گذار توسعه است. به عنوان مثال، تحقیقات اخیر نشان می دهد که نوآوری و کارآفرینی می تواند فقر را کاهش و کیفیت زندگی را افزایش دهد (Walsh, 2016, Cunningham). لذا می توان کارآفرینی را از طریق تبدیل آن به یک کسب و کار پایدار تعریف کرد. اجرای این فرایند به طور کلی پیچیده است و فرصت ها و خطرهای ترکیبی در نظر دارد. کارآفرینان موفق، توانایی های برنامه ریزی، مهارت های ارتباطی مستدل، مدیریت ارتباط بین فردی، مهارت های مدیریتی، توانایی حل مسئله و مهارت های رهبری را دارند و جالب است که مسائلی همچون ریسک و شکست هم از مصادیق اساسی کارآفرینی محسوب می شود. زمانی که سرمایه گذار ناکام می ماند و به طور غیرمستقیم قادر به پیشگیری از بدهی های جدید یا سرمایه گذاری مجدد برای کاهش اثرات معکوس نمی باشد؛ در نتیجه، نمی تواند فعالیت خود را تحت مالکیت و مدیریت فعلی ادامه دهد. با در نظر گرفتن این موارد، مهم است که شناسایی و تجزیه و تحلیل عوامل اصلی که ناشی از نگرانی کارآفرینان برای شناسایی اشتباهات رایج، درس های آموخته شده و مسائل بوجود آمده در هنگام ایجاد استراتژی های جدید برای کاهش میزان شکست سرمایه گذاری مد نظر قرار گیرد (Pardo & Alfonso, 2017). لذا تعریف ورشکستگی می توان عنوان کرد؛ زمانی که نرخ بازده تحقق یافته سرمایه گذاری ها، همواره از نرخ های بازده متداول سرمایه گذاری های مشابه پایین تر باشد ورشکستگی رخ می دهد. در این رابطه از معیارهای متفاوتی مانند درآمد ناکافی برای پوشش هزینه ها و یا پایین تر بودن بازده متوسط سرمایه گذاری از هزینه سرمایه استفاده می شود، هر چند که تعیین دلیل یا دلایل دقیق ورشکستگی در هر مورد خاص، کار آسانی نیست. در اغلب موارد، دلایل متعددی با هم منجر به پدیده ورشکستگی می شوند (Deakin, 1972: 169). اما به طور کلی و در اکثر پژوهش ها، محققان دلایل ورشکستگی را به دو دسته درونی و بیرونی تقسیم می کنند که مهمترین دلایل بیرونی ورشکستگی عبارتند از:

ویژگی های سیستم اقتصادی: سیستم های اقتصادی ناپایدار و در حال رشد نسبت به سیستم های اقتصادی باثبات، خطر ورشکستگی را تهدید می کند. کارآفرینان به عنوان مدیر اجرایی باید تغییراتی را در ساختار اقتصادی پیش بینی کرده و اثرات احتمالی آن را برآورد کند.



رقابت: باعث افزایش خطر ورشکستگی خواهد شد. زیرا در محیط‌های رقابتی فرصت جبران اشتباه وجود ندارد. یکی از دلایل ورشکستگی رقابت است، اما مدیریت کارا نقطه مقابل این دلیل است.

تغییرات سریع تکنولوژی: از عوامل موثر بر ورشکستگی تغییرات سریع تکنولوژی است که منجر به منسوخ شدن سریع فرایند تولید و محصولات می‌شود. تغییرات در تجارت و بهبودها و انتقالات در تقاضای عمومی، مثال‌هایی از تغییرات تکنولوژی به شمار می‌روند. اگر کارآفرینان از بکارگیری روش‌های مدرن و شناخت وسیع و به موقع خواسته‌های مصرف کننده جدید ناتوان باشند، شکست می‌خورند.

نوسانات تجاری: عواملی مانند کاهش بهای محصولات یا افزایش ناگهانی هزینه‌ها، کاهش فروش و غیره از عواملی محسوب می‌شوند که خطر ورشکستگی را افزایش می‌دهند.

عوامل درونی ورشکستگی کسب و کارها را از جمله عواملی می‌دانند که می‌توان با اتخاذ برخی اقدامات، از بروز آن‌ها جلوگیری کرد. اغلب این عوامل ناشی از تصمیمات غلط است و مسئولیت آن‌ها را باید مستقیماً متوجه خود فرد مدیر دانست که این عوامل عبارتند از:

عدم کارایی مدیریت: نا کارایی مدیران کارآفرین یکی از مهمترین دلایل ورشکستگی محسوب می‌شود. زیرا موفقیت یا عدم موفقیت مستقیماً از اقدامات و تصمیمات مدیریتی متأثر می‌شود. بطور مثال ضعف سودآوری از نشانه‌های مدیریت نا کارا است. فقدان آموزش و تجربه، توانایی و ابتکار مدیریت در عرصه رقابت و تکنولوژی را دچار مشکل می‌سازد.

فروش ناکافی: این امر ممکن است نتیجه موقعیت مکانی نامناسب، سازمان فروش ناتوان، اقدامات ضعیف برای بهبود فروش و یا ارائه خدمات و با محصولات با کیفیت پایین باشد و این امر بدین معنی است که کارآفرین قادر به کسب درآمد کافی برای ادامه فعالیت خود ندارد. قیمت‌گذاری نامناسب: با توجه به هزینه‌های تولید شرکت قیمت‌های خیلی پایینی را ارائه می‌دهد و این یعنی پذیرش ضرر و یا سود ناچیز روی فروش محصولات (Newton, 1988:31).

عوامل اثرگذار بر پدیده شکست کارآفرینانه نشان می‌دهد که تعبیر متفاوتی از شکست در اندیشه‌های مدیریت و کسب و کار وجود دارد که این تعبیر را می‌توان در یک سنخ‌شناسی در قالب سه دیدگاه؛ **دیدگاه اول**، شکست را معادل تعطیل شدن و انحلال کسب و کار می‌داند، براساس این تعریف هر کسب و کاری که از ادامه فعالیت خود دست برداشته و منحل شود، شکست خورده تلقی می‌شود. این دیدگاه با انتقادهایی رو به رو است، زیرا براساس این دیدگاه هر کارآفرینی که یک کسب و کار را منحل کند، ناموفق قلمداد می‌شود. در حالی که دلایل

فراوانی همچون: پایان زمان ماموریت و دست یابی کامل به اهداف، و هم چنین مشکلات شخصی- مدیریتی، برای منحل شدن یک کسب و کار وجود دارد (Watson & Everett, 2003; 1993) **دیدگاه دوم**، تعریف دقیق تری از شکست ارائه داده و آن را معادل شکست تجاری می‌داند. این تعریف به کسب و کاری اشاره دارد که به اهدافش نرسیده و ورشکست شده و در نتیجه مجبور می‌شود بر خلاف تمایل خود از ادامه فعالیت دست کشیده و به انحلال تن دهد (Singh, Corner & Pavlovich, 2007; 2003). **آخرین دیدگاه**؛ شکست را لزوماً به معنای انحلال کسب و کار تلقی نکرده، به عبارتی، شکست در کسب و کار، صرفاً به ورشکستگی، یا انحلال یک سرمایه‌گذاری مربوط نمی‌شود بلکه بقای کسب و کار (تصمیم به خاتمه یک سرمایه‌گذاری) توسط آستانه شخصی کارآفرین و دید او از عملکرد واحد سرمایه‌گذاری شده دارد (Ucbasaran and et all, 2011: 543).

در ارتباط با عوامل اثر گذار بر شکست کارآفرینان محلی به عنوان رویکرد بکار رفته در این پژوهش، می‌توان اینگونه عنوان کرد؛ با توجه به اینکه کارآفرینان محلی، انقلابی را هدایت می‌کنند که منجر به تحول و نوسازی اقتصادی در پهنه وسیع می‌شود (Welter & Smallbone, 2011: 109). اما یک سری عوامل و شرایط نامساعد به شکست آن دامن می‌زند. از این رو محققان با توجه به محدودیت‌های پیش رو، از جنبه مختلفی به تفسیر آن می‌پردازند که گاه‌ها نیاز به بررسی تعامل بین عوامل خارجی مانند فرصت سوزی‌های کارآفرینانه و طرز فکر جوامع محلی نسبت به پدیده کارآفرینی و عوامل شخصی نظیر: شایستگی اجتماعی و اثربخشی و تاثیر آن بر عملکرد موفقیت آمیز یا شکست کسب و کارها کارآفرینی مورد توجه قرار گیرد (Ruperto & et all, 2013: 55).

گاه عوامل نامساعد مرتبط با **مسائل حقوقی و مالی** می‌باشد که بیشتر نمونه‌ها به بی‌ثباتی در سیاست‌های دولتی و تغییر سیاست‌ها توسط دولت، نبود حمایت دولتی، قوانین دست و پاگیر، قوانین نامناسب، وضعیت ناپایدار اقتصاد کشور، تحریم‌های بین‌المللی و گاه بر اثر مواردی همچون عدم سازگاری شرکاء تجاری و مالیات زیاد که می‌تواند ترس از سودآوری را کم کند، معمولاً کارآفرینان را دلسرد کرده و از طرفی دیگر، نبود طرح معافیت‌های مالیاتی، ضعف در قوانین حمایت از کسب و کارها و مسائل و مشکلات مرتبط با گرفتن وام و بهره‌پرداختی به ورشکستگی کسب و کارهای ختم شود، به عنوان دلایل خروج اشاره کرد (نوری و همکاران، ۱۳۹۵: ۱۶۹). گاه شکست‌ها متأثر از **موانع اجتماعی و ارزشی** است، به طوری که هم بر شکست کسب و کارها تأثیر مستقیم می‌گذارد و هم به واسطه دیگر عوامل، تأثیری غیر مستقیم دارند که در جوامع مختلف با توجه به تنوع فرهنگی متفاوت است و آنچه باید در درک تفاوت



رفتار، مورد توجه قرارداد، عواملی همچون عقاید اجتماعی، هنجارها، پاداش رفتارها، آرمان های فردی و ملی و مکاتب دینی است. بنابراین، اگرچه کارآفرینان، ارزش ها و باورهایی متمایز از افراد جامعه دارند، ولی فرهنگ کارآفرینی متأثر از فرهنگ حاکم بر جامعه است و می تواند زمینه ساز موفقیت یا شکست در زمینه کسب و کارها شود. به عبارتی، توسعه کسب و کارها در ارتباط مستقیم با توسعه فرهنگی جامعه دارد و به سرعت در روند توسعه و موفقیت یا عدم موفقیت برنامه های توسعه تاثیر می گذارد. همچنین تابعی است از ارزش های حاکم بر یک جامعه است و می بایست مستقیماً در ارتباط با نیازهای روحی و معنوی جامعه باشد. به بیان دیگر، واقعیت-هایی مانند ارزش های حاکم بر یک جامعه همچون تحصیلات و... می تواند عامل تعیین کننده موفقیت یا ورشکستگی کارآفرینان به شمار می رود (سلجوقی، ۱۳۸۸: ۶۲). گاه شکست متأثر از **موانع زیرساختی** است و مباحثی مانند؛ نبود زیرساخت های مناسب از قبیل تجهیزات ارتباطی، مشکلات شبکه های و مخابراتی و زیرساخت های فنی از جمله مولفه های هستند که می تواند نقش بسزایی در عدم توسعه کسب و کارها و در نتیجه شکست های احتمالی کارآفرینان داشته باشد. در ارتباط با **مهارت های فردی و مدیریتی** و نقش آن در شکست کسب و کارها و از دیدگاه روان شناختی؛ آن چه مسلم است فرد باید صفت ها و مهارت های مختلفی از جمله؛ خیال پردازی، قاطعیت، اهل عمل بودن، داشتن عزم راسخ، فداکاری، دلبستگی، موشکافی، کنترل سرنوشت کاری، درآمد زایی و توزیع ثروتنداما چنان چه تمامی شرایط و عوامل فردی هم مساعد باشد، موفقیت حاصل نخواهد شد مگر آن که فرد دارای بینش مدیریتی لازم در مواجهه با بحران ها باشد (Dominginhos & et al, 2008: 12). قدرت مدیریت فرد در مواقع بحرانی یعنی دیدن همه چیز پیش از به وقوع پیوستن آن ها است.

با توجه به مسائل بیان شده به دلیل اهمیت مسئله شکست کارآفرینان روستایی، تاکنون مطالعات متعددی در ارتباط با آن صورت پذیرفته که به طور عریضی از بحث های پیش بینی شکست یا عوامل موفقیت در کسب و کارهای کارآفرینانه سخن به میان آمده است (Khalil, 2016: 1). بیشتر تحقیق های انجام شده درباره ورشکستگی کارآفرینانه، بر ابعاد روانی و اجتماعی و صرفاً تک بعدی متمرکز شده اند. عمده مطالعات این پژوهش ها عبارتند از: دلایل شکست کسب و کار، الگوهای پیش بینی شکست و راهبردهایی برای کسب و کارهای ضعیف. در این بخش از پژوهش به بررسی اجمالی مطالعات صورت گرفته در این زمینه می پردازد.

دویل کرنر^۲ و دیگران (۲۰۱۷) بدنبال بررسی این مورد است که کارآفرینان تا چه اندازه بعد از شکست، از خودشان انعطاف پذیری نشان می دهند که روانشناسان از آن به عنوان ثبات در

^۲. Doyle Corner

عملکرد در طول زمان تعریف می‌کنند. کارآفرینان انعطاف‌پذیر به ندرت در معرض شکست قرار می‌گیرند زیرا انعطاف‌پذیری نقش مهمی در ورود مجدد به کارآفرینی ایفا می‌کند. در این طرح تحقیق کیفی، روایی نشان می‌دهد که چگونه ۱۱ کارآفرین پس از شکست کسب و کارشان مجدداً کار می‌کنند. اکثر کارآفرینان انعطاف‌پذیری را نشان می‌دهند؛ یعنی آنها از سطوح پایدار در عملکردشان برخوردارند. بنابراین یافته‌های این پژوهش، این فرض را مطرح می‌کند که پس از شکست سرمایه‌گذاری، نیاز به بهبود است. تأثیرات ورود مجدد به کارآفرینی و یادگیری از سوء رفتار با آنها و ناکامی آنها بررسی می‌شود. آمانکوا^۳ و همکاران در سال (۲۰۱۶) بینش‌هایی را از ادبیات مربوط به یادگیری کارآفرینی با توجه به ناکامی‌های گذشته تدوین می‌کنند تا با کمک یک مدل فازی به تشریح این مورد که چگونه تجارب پیشین کسب و کار بر روی فعالیت‌های تجاری تازه شروع شده تأثیر می‌گذارد؟ بپردازند. این مطالعه بر روی چندین کارآفرین در یک جامعه نوپا واقع در صحرای آفریقا به انجام رسید که به بررسی چهار مرحله پس از شکست تجاری (گرایش، انتقال، شکل‌گیری و مراحل میراث) پرداخته و آنها را متمایز می‌کند. در حالی که مراحل گرایش و انتقال شامل فرایند بازتاب و یادگیری از تجربیات شکست کسب و کار می‌شوند، مراحل شکل‌گیری و میراث شامل فرآیندهای تجسم دانش تجربی کارآفرینان در کسب و کارهای جدید می‌باشد. توانایی نتایج این پژوهش برای به دست آوردن نتایج قطعی به تعدادی از عوامل محدود می‌شود. چرا که اولاً این مطالعه نمونه کوچکی را مورد بررسی قرار می‌دهد و در بنیاد یک کشور با ویژگی‌های فرهنگی و اجتماعی منحصر به فرد (به عنوان مثال ارزش‌ها و هنجارهای خانوادگی و مذهبی) تمرکز دارد. این عوامل خاص در هر جامعه ممکن است نگرش و تصورات مردم را از شکست کسب و کار شکل دهد. بنابراین، یافته‌ها ممکن است به جوامعی که شکست کسب و کار به طور متفاوتی به دست می‌آیند، تعمیم داده شود. دوماً، این مطالعه فقط شواهدی از اثرات فوری تجربه شکست را در ایجاد جدید سرمایه‌گذاری جدید نشان می‌دهد. آچامپونگ^۴ و همکار (۲۰۱۷) در مطالعه خود نشان دادند که ۷۵ درصد نمونه‌ها در گذشته شکست خورده‌اند و مابقی آنها هرگز شکست نخورده‌اند. همچنین، تنها ۲۰٫۹ درصد از کارآفرینان مصاحبه شده در یک نوع فعالیت کارآفرینی شکست خورده‌اند. نتایج نشان داد؛ شکست قبلی کارآفرینی تأثیر مثبتی بر روی آینده کارآفرینی دارد. تعامل بین نگرش و شکست، تأثیر مثبتی بر روی اهداف آینده کارآفرینی دارد. همان اثرات را می‌توان برای تعامل بین هنجارهای ذهنی و شکست و نیز

^۳ . Amankwah-Amoah

^۴ . Acheampong



(PBC) شکست گزارش کرد. کارول^۵ (۲۰۱۷) در مطالعه خود تلاش کرده تا مسئله شکست کارآفرینی را با یک چارچوب ساده "حکومت‌داری کارآفرینی" که شامل عناصر دانش، نوآوری، فرصت و پیاده‌سازی است، آشتی دهد. این در درجه اول به مجموعه‌ای از مسائل (مسئولیت، ریسک پذیری، نقد‌ها) مربوط است که ممکن است تاثیر منفی بر کاربرد کارآفرینی بگذارد. برای ایجاد این چارچوب، مطالعه بررسی مفصل ادبیات را منوط به «بازگشت به اصول اولیه» و روشن ساختن مشکلات و همچنین تدوین مفاهیم اساسی در مورد کارآفرینی می‌داند. این چارچوب با استفاده از مفهوم فعلی فعلی "حکومت" با عناصر اصلی کارآفرینی، به رسمیت شناخته شده است. وی اذعان می‌کند که در پیاده‌سازی این چهارچوب، باید نقاط ضعف را با تقویت کرده و تصمیم‌گیری اخلاقی را مورد توجه قرار دهیم.

کولمن^۶ و همکاران (۲۰۱۷) در مطالعه خود، ترس از شکست را به عنوان یک محرک به ادبیات کارآفرینی معرفی کرده و ارتباط آن را به عنوان یک روند روانشناختی با کارآفرینان نوظهور بررسی می‌کنند و بر اساس یک دیدگاه شناختی اجتماعی بر روی انگیزه‌های موفقیت، به این نتیجه می‌رسند که ترس از شکست، چگونه به عنوان مانع برای کارآفرینان نوظهور بر روی فعالیت آن‌ها تاثیر می‌گذارد. همچنین نشان می‌دهند؛ ادراک موانع اجتماعی، زمینه ساز ترس از شکست می‌شود، که به نوبه خود تاثیر منفی بر ارزیابی و بهره‌برداری از فرصت‌ها دارد.

محمدي الياسی و نوتاش (۱۳۹۰) در پژوهش خود، عنوان می‌کنند؛ کسب وکارهای نوپا نقشی اساسی در ایجاد نوآوری، اشتغال و افزایش مزیت رقابتی کشور دارند. با این حال نرخ شکست این گونه کسب وکارها بالا است و به تبع آن هزینه‌های اقتصادی، اجتماعی، روحی - روانی و جسمانی - فیزیکی زیادی را به کارآفرینان و سایر افراد جامعه تحمیل می‌کنند. بنابراین شناسایی دلایل این شکست‌ها، موضوع با اهمیتی محسوب می‌شود. دلایل شکست اغلب کسب وکارها، عامل‌هایی تقریباً مشابه و قابل شناسایی هستند و پیشنهاد می‌کنند که در پژوهش‌های آتی دلایل شکست کارآفرینانی که در اثر شکست کسب وکار خویش را منحل کرده و از عرصه کارآفرینی خارج شده‌اند نیز شناسایی و با نتایج پژوهش آن‌ها مقایسه شود. درنهایت پیشنهاد می‌شود که در پژوهش‌های آتی مواردی همچون: بررسی هزینه‌های گوناگون شکست، درس‌ها و عبرت‌های کارآفرینان از شکست‌ها و خطاهای خود، چگونگی یادگیری از خطاها و شکست‌ها، نقش نگرش و عواطف کارآفرینان در پیدایش شکست و یادگیری از آن و نیز چارچوب

^۵ . Carroll

^۶ . Kollmann

سیاست‌گذاری برای پایداری و توسعه کسب و کارهای نوپا مبتنی بر درس‌های ناشی از شکست مورد توجه پژوهشگران قرار گیرد.

هر کدام از مطالعات نام برده، دیدگاه و چهارچوب نظری خود را نسبت به مسئله شکست را مطرح کرده‌اند و گاه عواملی را برتر دانسته و بدون در نظر گرفتن موانع درونی و بیرونی و صرفاً تک بعدی به مطالعه آن پرداخته‌اند در صورتی که در این پژوهش بیان شد؛ عوامل متعددی در این امر دخیل‌اند که در این پژوهش سعی شده تا با چهارچوب فکری مشخص و با در نظر گرفتن تمامی شرایط حاکم به بررسی آن اقدام شود.

۳- روش پژوهش و محدوده مورد مطالعه

جامعه آماری این پژوهش را افراد شکست خورده و ترک کار کرده که شامل گلخانه‌داران پنج منطقه روستایی واقع در شهرستان جیرفت در استان کرمان (به عنوان افراد کارآفرین محلی)، به عنوان قطب محصولات گلخانه‌ای در ایران تشکیل داد. بدین منظور، ۳۵ نمونه مورد مصاحبه قرار گرفته است. در این بین ۲۲ نفر از مصاحبه شوندگان را گلخانه‌داران ترک کشت کرده و ۱۳ نفر را مروجان و کارشناسان جهاد کشاورزی و اساتید صاحب نظر تشکیل دادند.

جدول ۱ تعداد کل گلخانه داران مورد مطالعه و نمونه های اختصاص یافته به هر یک از طبقات

شماره	نام دهستان	جمعیت کل گلخانه داران	تعداد نمونه اختصاص یافته
۱	هلیل	۴۲۳	۷
۲	اسلام آباد	۲۶۷	۲
۳	دولت آباد	۳۱۸	۵
۴	خاتون آباد	۳۳۶	۶
۵	علی آباد	۲۹۷	۲
۶	کارشناسان	-	۱۳
-	کل	۱۶۴۱	۳۵

منبع یافته‌های پژوهش: ۱۳۹۶

این پژوهش از منظر پارادایم، ترکیبی (کمی و کیفی) محسوب می‌شود که با هدف شناسایی و بررسی عوامل موثر بر شکست کارآفرینان ورشکسته و از کار دست کشیده، که ابتدا با استفاده از روش کیفی به شیوه تئوری بنیانی، مهمترین عوامل دخیل در این امر شناسایی شده و سپس با استفاده از روش کمی آینده پژوهی و استفاده از نرم افزار MICMAC به میزان تاثیرگذاری یا تاثیرپذیری عوامل شناسایی شده بر عامل شکست کسب و کارهای گلخانه ای اقدام گردید. "رویکرد نظری بکار رفته در بخش کیفی این پژوهش، بر مبنای تئوری بنیانی



استوار گردیده که عبارت «علت» را با «تفسیر» جایگزین می کند. علت یک دلیل را نشان می دهد، در حالی که تفسیر یک علت درک شده را نشان می دهند". همانند هر روش تحقیق دیگری، این تئوری مبتنی بر مزایا و معایب خاص خود است. اول از همه، نظریه یاد شده، محقق را قادر می سازد که یک پدیده داده شده را تفسیر کند. علاوه بر این، این روش فرصتی برای بررسی یک پدیده بدون محدود کردن فرایند به دانش قبلی در مورد موضوع فراهم می کند تا نظریه های جدید را از چارچوب های قبلی یا محدودیت ها آزاد کند. از سوی دیگر، در مورد این روش تحقیق، انتقاد وجود دارد. به عنوان مثال، برخی از محققان معتقدند که تئوری مبنایی، القاء ساده ای است که هیچ ارتباطی یا جزئی با دانش قبلی ندارد. با توجه به مزایا و معایب تئوری مبتنی بر ذکر شده، باید در نظر داشت؛ اگر یک مطالعه از دستورالعمل ها و چارچوب های علمی پیروی کند یک نظریه قابل قبول محسوب می شود. همچنین زمانی که ادبیات و تحقیقات در دسترس نتواند مسائل مربوطه را ریشه یابی کند، این روش می تواند به پژوهشگران کمک کند تا تفسیر نظری بهتری ارائه کنند (Solhi & Rahmanian Koshkaki, 2016).

دلیل به کارگیری این روش، عدم مطالعه نظام مند پیشین بوده و از این رو لزوم دستیابی به شناخت پایه و کلی و تدوین چارچوبی برای مطالعه ابعاد موثر در ورشکستگی لازم است. در این پژوهش، از مصاحبه کیفی و عمیق نیمه ساختارمند برای گردآوری اطلاعات و داده ها استفاده شده است، سپس با استفاده از ابزار میک مک به شناسایی مسئله آینده-پژوهی پرداخته شده است. در روش تئوری بنیانی، جهت انجام مصاحبه ها از تکنیک های نمونه گیری هدفمند در مرحله اول (مصاحبه با گلخانه داران شکست خورده و مروجان و کارکنان باتجربه با توان بالا جهت ارائه اطلاعات مورد نیاز و شاغل در بخش جهاد کشاورزی) و گلوله برفی در مرحله دوم (مصاحبه با افراد معرفی شده از سوی سایر نمونه ها) در جهت رسیدن به اشباع نظری و غنای مفهومی بهره گرفته شده است. برای هدایت نظام یافته مصاحبه ها، پروتکل مصاحبه گری شامل ۶ پرسش محوری هدایتگر مصاحبه ها تدوین و مورد استفاده قرار گرفت. برای رسیدن به روایی و پایایی لازم، علاوه بر گزینش گری هدفمند نمونه ها برای مصاحبه، ابتدا هدف پژوهش با آن ها در میان گذاشته شد. در طی مصاحبه ها نیز تلاش گردید تا با طرح مفاهیم و مضامین مصادیق مرتبط با پرسش های محوری به مثابه نقاط عطف مصاحبه، زمینه برای هدایت جریان مصاحبه به مسیر مورد نظر فراهم شود تا به شکل گیری یک درک مشترک کلیت مدار در حول محورهای مورد بحث کمک شود. از دیگر تدابیر می توان به شفاف نمودن پرسش های مطرح شده، تنوع بخشی به پرسش های مطرح شده (از طریق شکستن پرسش های محوری) و نحوه طرح آن ها، اطمینان بخشی به مصاحبه شوندگان درباره حفظ محرمانگی و امانت در قبال

اطلاعات ارائه شده جهت تسهیل ابراز دیدگاه های ژرف آن ها، بازخورد و کسب نظر مصاحبه شوندگان در مورد نتایج و جمع بندی نهایی و تثلیث یا چندجانبه گرایی در کسب اطلاعات از گروه های مختلف دست اندکار اشاره نمود. پس از تدوین پروتکل، طبق برنامه زمان بندی شده، از طریق گفت وگو حول پرسش های محوری (به جای پرسش و پاسخ)، ثبت نوشتاری مصاحبه ها و سپس پیاده سازی متن مصاحبه صورت گرفته، انجام گردید. در این تحقیق، تحلیل و ارایه یافته های حاصل از مصاحبه گری بر ترکیب رویه کدگذاری طبقه بندی شده موضوعی و نیز روند کدگذاری رایج در تئوری بنیانی مشتمل بر فرآیند سه گام (کدگذاری باز، محوری و انتخابی) و در نتیجه تلفیق مفاهیم و مضامین حاصله استوار بوده است. در ادامه، پژوهش حاضر سعی کرده تا با بهره گیری از رویکرد آینده پژوهی در چهارچوب شاخص های شکست کارآفرینان محلی شناسایی شده از طریق تئوری بنیانی، به تحلیل تحولات فضایی در مقیاس کسب و کارهای گلخانه ای بپردازد. این رویکرد به عنوان یک فرارشته، قلمروی گسترده ای از مفاهیم و اصطلاحات را در بر می گیرد که مطالعات مربوط به آینده های بدیل را بررسی می کند و چیزی نیست که از خلاء بیرون آمده باشد بلکه نیازمند یک زمینه و محتوای مبنایی است که محتوا و مبنا در این پژوهش، تئوری بنیانی فرض شده است که نتایج آن به عنوان داده های اولیه جهت تحلیل چالش های پیش رو بکار رفته است. برای دستیابی به این هدف، از مطالعات توصیفی تحلیلی، اسنادی و پرسشنامه در چهارچوب مدل دلفی و تحلیل های نرم افزاری (نرم افزار میک مک) استفاده گردید.

4- یافته های پژوهش

طبق نتایج بدست آمده ۹۰،۲ درصد پاسخگویان مرد، ۷۳ درصد پاسخگویان بین رده سنی ۵۵-۶۵ سال بوده و ۶۰،۳ درصد این جمعیت سوادی معادل دیپلم را دارا می باشند. همچنین حدود ۳۸ درصد آنها دارای سطح زیرکشت بین ۱ تا ۲ هکتار هستند که متوسط میزان فروش آن ها بین ۱۰ تا ۵۰ میلیون تومان در سال است. تمامی پاسخگویان تجربه فعالیت در بخش کشاورزی گلخانه ای را داشته و شکست در این زمینه را متحمل شده اند در ارتباط با منابع مالی اظهار شده حدود ۷۰ درصد آن ها با استفاده از وام های شخصی و استقراض از دوستان و آشنایان و مابقی با استفاده از وام های دولتی و موسسات خیریه شامل نهادهای کمیته امداد و طرح های بهزیستی در این زمینه مشغول به کار بوده اند.



شناسایی ریشه های شکست کسب و کارهای گلخانه‌ای در مناطق روستایی با رویکرد

تئوری بنیانی

با توجه به ماهیت مصاحبه ها و ساختارمندی آن‌ها حول موضوعات یا سئوالات محوری، تلاش گردید تا برخی طبقات موضوعی برگزیده شوند. این طبقات که بنا بر کدگذاری موضوعی مدنظر قرار گرفته اند، از بطن محورهای مطرح شده برای هدایت مصاحبه ها برگزیده شده اند. پس از مشخص شدن طبقات و یا کدهای موضوعی، به استخراج کدهای باز مبادرت ورزیده شد که بر اساس تحلیل محتوای کیفی بطور مستقیم از گفته‌های مصاحبه شونده‌گان برگرفته شده است و به واقع ربط مستقیم به گفته‌های مصاحبه شونده‌گان دارند که در این مرحله از کدگذاری، بسیاری از جواب‌های پاسخگویان در حول ۶ محوری تعیین شده (ضعف مسائل ترویجی، ضعف در ابعاد زیرساختی، مسائل حقوقی بازدارنده، موانع فردی توسعه کسب و کارها، ضعف سازماندهی کسب و کارها و عوامل طبیعی اثرگذار) که دارای شباهت ها و اشتراکاتی بود، یکپارچه شد و جهت جلوگیری از تکرار، بسیاری از آن‌ها حذف شد. پس از کدگذاری باز، در مرحله بعد یعنی در طی کدگذاری انتخابی تلاش گردید که به انتخاب مضامین و مفاهیم از بین کدهای باز اقدام گردد. در این بین، تلاش شده است تا از بین کدهای باز، آن کدهایی انتخاب شوند که برای بازنمایی و پوشاندن دیگر کدها و شکل گیری مقوله‌ها قابلیت دارند. در نهایت کدهای محوری با توجه به کدهای باز و انتخابی شکل می‌گیرند. پردازش مفهومی دیدگاه‌های پاسخگویان درباره بازدارنده‌های تاثیرگذار بر شکست کسب و کارهای کارآفرینان گلخانه دار در مناطق روستایی شهرستان جیرفت به تدوین ۱۸ کد محوری منجر شده است.

جدول ۲ پردازش یکپارچه مفهومی دیدگاه‌های پاسخگویان درباره بازدارنده‌های تاثیرگذار بر شکست کشت

گلخانه ای کارآفرینان روستایی شهرستان جیرفت

طبقه بندی موضوعی	دلایل و رشحستگی	کدهای باز (مفاهیم و گویه ها)	کدهای انتخابی	کدهای محوری
ضعف مسائل پژوهشی	دلایل رشحستگی	عدم دسترسی به مشاورین متخصص در زمینه کشت های گلخانه ای و تاثیر آن بر درآمد کارآفرینان، نبود اعتماد متقابل بین مراکز دانشگاهی و مزارع کشاورزی، نبود نقش تعریف شده برای مروجان و پایش عملکردی آنان، شنایی کم مروجان با روش های نشر نوآوری، فقدان آموزش های مناسب و ضعف اطلاع رسانی به زارعان، نبود خط فکری متناسب با نیاز کشاورزان، استفاده از تعمیم های کلی و تجویز این نسخه به سایر کشاورزان توسط مروجان، عدم استفاده از دانش بومی، عدم آموزش مناسب و اطلاع رسانی به موقع به کشاورزان، فقدان ارتباط مستمر مروجان و کشاورزان.	{عدم آموزش مناسب و اطلاع رسانی به موقع به کشاورزان، فقدان ارتباط مستمر مروجان و کشاورزان، فقدان آموزش های مناسب و ضعف اطلاع رسانی به زارعان، نبود اعتماد متقابل بین مراکز دانشگاهی و مزارع کشاورزی (۱)}. {نبود نقش تعریف شده برای مروجان و پایش عملکردی آنان، نبود خط فکری متناسب با نیاز کشاورزان، استفاده از تعمیم های کلی و تجویز این نسخه به سایر کشاورزان توسط مروجان(۲)}. {عدم دسترسی به مشاورین متخصص در زمینه کشت های گلخانه ای و تاثیر آن بر درآمد کارآفرینان، آشنایی کم مروجان با روش های نشر نوآوری، عدم استفاده از دانش بومی، ضعف فنی مروجان(۳)}.	۱. ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده ۲. نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت های محول شده ۳. فقدان روش های نشر مناسب و گیرا به کشاورزان توسط مروجین



ضعف در تعداد زیرساخت ها	زیرساخت ها	در دسترس نبودن تجهیزات مناسب و پیشرفته گلخانه ای (کمبود آزمایشگاه های مطمئن آنالیز آب و خاک و تشخیص آفات و بیماری ها)، محدودیت توانائی و مهارت کافی شرکت های مجری سازه گلخانه ها، مشکل بودن تامین سوخت، عدم دسترسی به جاده های مناسب، ضعف تکنولوژی اطلاعات و ارتباطات (ICT)، ضعف تکنولوژی ماشین آلات کشاورزی، ضعف کیفیت فنی برخی از طرح های انجام شده توسط نهادهای مسئول، کمبود انبارهای مجهز جهت نگه داری، نبود پایانه های صادراتی، نبود بسته بندی مناسب و نداشتن نقدینگی کشاورزان در فصل کشت، نبود ثبات قیمت بازار، عدم مساعدت در تامین ادوات و ماشین آلات، نبود نظارت بر ساخت و ساز گلخانه ها به صورت مهندسی، نامناسب بودن سیستم گرمایشی و سرمایشی مناسب.	{در دسترس نبودن تجهیزات مناسب و پیشرفته گلخانه ای (کمبود آزمایشگاه های مجهز و مطمئن آنالیز آب و خاک و تشخیص آفات و بیماری ها)، ضعف تکنولوژی اطلاعات و ارتباطات (ICT)، ضعف تکنولوژی ماشین آلات کشاورزی، نبود پایانه های صادراتی، عدم مساعدت در تامین ادوات و ماشین آلات (۴).} {محدودیت توانائی و مهارت کافی شرکت های مجری سازه گلخانه ها، ضعف کیفیت فنی برخی از طرح های انجام شده توسط نهادهای مسئول، نبود نظارت بر ساخت و ساز گلخانه ها به صورت مهندسی، نامناسب بودن سیستم گرمایشی و سرمایشی مناسب (۵).} {مشکل بودن تامین سوخت، عدم دسترسی به جاده های مناسب، کمبود انبارهای مجهز جهت نگه داری، نبود ثبات قیمت بازار، نبود بسته بندی مناسب و نداشتن نقدینگی کشاورزان در فصل کشت (۶).}	۴. کمبود تجهیزات و تکنولوژی روز ۵. ضعف های فنی و نظارتی ۶. نبود زیرساخت های مناسب
مسائل حقوقی باردارنده	زیرساخت ها	بالا بودن عوارض گمرکی، بالا بودن نرخ ارز، نداشتن وثیقه مورد نیاز برای اخذ اعتبارات، وجود تحریم های اقتصادی، فساد اداری و ضرورت استفاده از روابط و روش های غیرقانونی برای شروع کسب و کار و ادامه آن، وجود بروکراسی اداری زاید، نبود پوشش بیمه ای، تبعیض در ارائه خدمات حمایتی، عدم توانایی در اخذ تسهیلات و یا اخذ تسهیلات با نرخ های بالا، مشکلات تعویق در بازپرداخت اقساط و تجمعی شدن سود تسهیلات به صورت تصاعدی، {۸}. {بالا بودن عوارض گمرکی، بالا بودن نرخ ارز، وجود تحریم های اقتصادی، (۹).}	{وجود بروکراسی اداری زاید، فساد اداری و ضرورت استفاده از روابط و روش های غیرقانونی برای شروع کسب و کار و ادامه آن، نبود پوشش بیمه ای، تبعیض در ارائه خدمات حمایتی، نداشتن وثیقه مورد نیاز برای اخذ اعتبارات، عدم توانایی در اخذ تسهیلات و یا اخذ تسهیلات با نرخ های بالا، مشکلات تعویق در بازپرداخت اقساط و تجمعی شدن سود تسهیلات به صورت تصاعدی، {۸}. {بالا بودن عوارض گمرکی، بالا بودن نرخ ارز، وجود تحریم های اقتصادی، (۹).}	۷. ضعف و رسوخ پذیری قوانین اداری ۸. مشکلات اخذ تسهیلات کمکی ۹. وجود تحریم های اقتصادی

موانع فردی توسعه کسب و کار	دلایل درونی	عدم توانایی در نشان دادن عکس العمل در زمان های بد، نداشتن توانایی سازگاری و مهارت ارتباطی مناسب با دیگران، نداشتن هدف مشخصی در زندگی، تغییر انگیزه ها و خواسته های شخصی با گذشت زمان، عدم تمایل و دلسردی از انجام فعالیت، تمایل نداشتن به کارهای گروهی و اجتماعی، نداشتن ایده های نو جهت سامان بخشیدن به کسب و کارها، نداشتن اعتماد به نفس، انزوایی و نداشتن ارتباطات قوی، نداشتن سواد زراعی.	{عدم توانایی در نشان دادن عکس العمل های بد، عدم تمایل و دلسردی از انجام فعالیت، نداشتن اعتماد به نفس، (۹){. {تغییر انگیزه ها و خواسته های شخصی با گذشت زمان، نداشتن هدف مشخصی در زندگی، نداشتن ایده های نو جهت سامان بخشیدن به کسب و کارها، نداشتن سواد زراعی (۱۰){. {نداشتن توانایی سازگاری و مهارت ارتباطی مناسب با دیگران، تمایل نداشتن به کارهای گروهی و اجتماعی، انزوایی و نداشتن ارتباطات قوی، مشکلات شراکت نامناسب (۱۱){.	۱۰.عدم اعتماد به نفس ۱۱.نبود انگیزه و خلاقیت ۱۲.پایین بودن سرمایه اجتماعی
ضعف در سازماندهی کسب و کارها	دلایل درونی	دسترس نداشتن به بازار عرضه خدمات و محصولات، به کارنگرفتن روش های متنوع و جدید در توزیع و فروش، نشناختن درست بازار، نبود صنایع تبدیلی و بسته بندی مناسب جهت عرضه به بازار، نبود اتحادیه کارآمد، ضعف مدیریت بازاریابی، عدم مطالعه صحیح بازار و بحث های اطلاع رسانی، انتخاب شیوه های نامناسب ترفیع و فروش، تمایل به انتخاب استراتژی های رقابتی نامطلوب در بازار، مشکلات شراکت نامناسب، عدم استفاده از کانال های توزیع مناسب جهت فروش محصولات، عدم توانایی در پیش بینی جریان های نقدی، برخورد نامناسب با مشکلات و چالش های پیش رو، عدم وجود تجربه های پیشین مناسب، کم توجهی دولت به مقوله تجاری سازی و تدوین خط مشی ها در رقابت در بین کشاورزان و یا ناعادلانه بودن رقابت موجود، بی تجربگی در زمینه های مدیریتی (۱۵){.	{نبود صنایع تبدیلی جهت عرضه به بازار، عدم استفاده از کانال های توزیع مناسب جهت فروش محصولات (۱۲){. {نبود اتحادیه کارآمد، ضعف در مدیریت بازاریابی، انتخاب شیوه های نامناسب ترفیع و فروش (۱۳){. {دسترس نداشتن به بازار عرضه خدمات و محصولات، به کارنگرفتن روش های متنوع و جدید در توزیع و فروش، نشناختن درست بازار، عدم مطالعه صحیح بازار و بحث های اطلاع رسانی، تمایل به انتخاب استراتژی های رقابتی نامطلوب در بازار (۱۴){. {عدم توانایی در پیش بینی جریان های نقدی، مشکلات شراکت نامناسب، برخورد نامناسب با مشکلات و چالش های پیش رو، عدم وجود تجربه های پیشین مناسب، کم توجهی دولت به مقوله تجاری سازی و تدوین خط مشی ها در رقابت در بین کشاورزان و یا ناعادلانه بودن رقابت موجود، بی تجربگی در زمینه های مدیریتی (۱۵){.	۱۳.نبود صنایع تبدیلی و کانال های توزیع مناسب ۱۴.نبود اتحادیه های صنفی ۱۵.عدم شناخت بازار و مسائل بازاریابی ۱۶.چالش های مدیریت راهبردی
عامل طبیعی اثرگذار	دلایل بیرونی	عدم انطباق فصول زراعی با فصل مطلوب به لحاظ بارندگی و دما، عدم پایداری به رعایت الگوی مطلوب کشت مبتنی بر کم آبی، مخاطرات طبیعی (سیل و...) و خطر از بین رفتن محصول، افت کمی و کیفی منابع آب و خاک منطقه، پایین آمدن سطح آب بدلیل حفر چاه های غیرمجاز، سرمازدگی (۱۸){.	{عدم انطباق فصول زراعی با فصل مطلوب به لحاظ بارندگی و دما، عدم پایداری به رعایت الگوی مطلوب کشت مبتنی بر کم آبی (۱۷){. {مخاطرات طبیعی (سیل و...) و خطر از بین رفتن محصول، افت کمی و کیفی منابع آب و خاک منطقه، پایین آمدن سطح آب بدلیل حفر چاه های غیرمجاز، سرمازدگی (۱۸){.	۱۷.عدم داشتن دانش فصلی کشت ۱۸.مخاطرات طبیعی



برای روشن گری درباره اهمیت مقوله های مطرح شده، به ارایه توضیح های بیش تر و بیان پاره ایی از روایت ها پرداخته شده است.

نمونه روایتی از مقوله ضعف مسائل ترویجی:

روایت اول: یکی از دلایلی که منجر به شکست شد، بحث بازدید دیر هنگام مروجان کشاورزی با ما و عدم رجوع مجدد آن ها در مواقعی که نیاز به کمک و مشاوره های آن ها داشتیم که باعث شد محصولات ما با خرابی و عدم بازدهی مورد نظر روبرو شود. {ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده (۱)}.

روایت دوم: یکی از دلایل شکست ما در ارتباط با مسائل ترویجی، بخصوص متخصصان معرفی شده از سوی سازمان جهاد کشاورزی بود که توان ارائه روش های نوین جهت برون رفت از بحران بوجود آمده در گلخانه را نداشتند و بسیاری از سموم کشاورزی که طبق دستور استفاده شد جلوی خرابی محصول را نگرفت و این خود زمینه شکست را فراهم ما کرد که به نظر ما آموزش های فراگرفته شده و معلومات آن ها دانشگاهی (آکادمیک) محور بود تا مباحث عملی. {فقدان روش های نشر مناسب و گیرا به کشاورزان توسط مروجین (۳)}.

روایت سوم: مشکل مروجان نداشتن دانش کافی و تجویز دستوالعمل های تکراری و عدم مطالعه کافی آن ها در ارتباط با کود و سم متناسب با محیط کاری ما بود که اکثراً باعث می شد آفات گیاهی نسبت به سموم از خود مقاومت نشان داده و محصولات را خراب کنند. {فقدان روش های نشر مناسب و گیرا به کشاورزان توسط مروجین (۳)}.

نمونه روایتی از مقوله ضعف مسائل زیرساختی:

روایت اول: علاوه بر نامناسب بودن جاده های ارتباطی، ما به اینترنت جهت بازاریابی و اطلاع از قیمت ها نیاز داشتیم که این خود نیاز به ساماندهی زیرساخت های فراهم شده داشت که متأسفانه در ایران کمتر اجرا شده و علاوه بر این نبود پایانه های صادراتی جهت عرضه محصولاتمان مانع از توسعه کسب و کارها شد {کمبود تجهیزات و تکنولوژی روز (۴)}.

روایت دوم: نامناسب بودن سیستم سرمایشی و گرمایشی در فصول مختلف و عدم نظارت بر ساخت و سازها سبب شد تا محصولاتمان با راندمان پایین مواجه شوند. {ضعف های فنی و نظارتی (۵)}.

روایت سوم: عدم دسترسی به جاده‌های مناسب و نبود انبارها یا پایانه‌های فروش محصول سبب شد تا قیمت محصولاتمان در زمان فروش بسیار پایین باشد (نبود زیرساخت‌های مناسب (۶)).

نمونه روایتی از مقوله مسائل حقوقی بازدارنده:

روایت اول: گاهی شاهد روابط غیرقانونی در جهت اخذ وام‌های کشاورزی بودیم و زمانی که نوبت به ما می‌رسید قوانین وقت گیر و رفت و آمدهای طولانی بر روی عملکردمان تأثیرگذار بود و سبب ورشکستگی ما شد. (ضعف و رسوخ‌پذیری قوانین اداری (۷)).

روایت دوم: علت شکست من بیشتر به مسائل وام‌های دریافتی بر می‌گردد که در زمان بحرانی که نیاز به آن داشتم اقدام به رفت و آمد زیاد برای گرفتن آن کردم اما این تلاش‌ها در کوتاه مدت جواب نداد، در صورتی که افرادی دیگر، خیلی راحت به این وام‌ها دسترسی پیدا می‌کردند و مشکلاتشان را حل می‌کردند که این یک نوع بی‌عدالتی در حق سایر کشاورزان است (مشکلات اخذ تسهیلات کمکی (۸)).

روایت سوم (کارمند جهاد کشاورزی): وجود تحریم‌های اقتصادی و بالا بودن نرخ دلار سبب شده تا نوعی دزدگی بین کشاورزان و کارآفرینان داخلی و تمایل اندک سرمایه‌گذاران خارجی جهت خرید محصولات ما داشته باشند. (وجود تحریم‌های اقتصادی (۹)).

نمونه روایتی از مقوله موانع فردی توسعه کسب و کارها:

روایت اول: در زمان بحران من تمایلم نه تنها به توسعه کسب و کار بلکه به ادامه فعالیت کم شد و به جایی رسید که از پس آن بر نیامدم و شکست را متوجه شدم. (عدم اعتماد به نفس (۹)).

روایت دوم: برخلاف تصور، انگیزه‌ها و خواسته‌های اولیه من با گذشت زمان تغییر کرد و دیگر تمایل چندانی به ادامه فعالیت در شرایط بحرانی و کم‌پولی نداشتم و به نظرم ایده‌ای نو جهت حل مشکلات و سامان بخشیدن به کسب و کارهایم را نداشتم. (نبود انگیزه و خلاقیت (۱۰)).

روایت سوم (کارمند جهاد کشاورزی): بیشتر افرادی که شروع به کسب و کار می‌کنند تمایل چندانی به ارتباط گرفتن با هم‌صنفان خود بر اساس مسائل خرافی نیستند و اکثراً اطلاعات غلط را از یکدیگر دریغ نمی‌کنند و همین عامل سبب می‌شود که تعامل سازنده برقرار نشود و از تجربیات یکدیگر استفاده نکنند (پایین بودن سرمایه اجتماعی (۱۲)).



نمونه روایتی از مقوله ضعف سازماندهی کسب و کارها:

روایت اول: عدم شناخت لازم و کافی از بازار و نبود صنایع تبدیلی و تبلیغی محصولاتمان بر روی میران فروش ما تاثیرگذار بود در صورتی که این موارد را رعایت می کردیم به کسب و کار خود ادامه می دادیم. {نبود صنایع تبدیلی و کانال های توزیع مناسب (۱۳)}.

روایت دوم (کارمند جهاد کشاورزی): عدم ایجاد تشکل قوی برای حمایت از صادرات این محصول و نیز تولیدکنندگان و مدیران صنایع جانبی، رشد ظرفیت صنایع وابسته و کارگاه های بسته بندی و تعریف و تقسیم کار بین تولید کننده، شرکت های فرآوری و صادر کننده وجود ندارد { نبود صنایع تبدیلی و اتحادیه های صنفی حمایت از توسعه کسب و کارها (۱۴ و ۱۵)}.

روایت سوم: من به مانند بسیاری از کشاورزان با توجه به کشت محصولاتی که سال قبل بازدهی بالایی داشت (گوجه فرنگی) اقدام کردیم و از تحولات بازار اطلاع چندانی نداشتیم و در نتیجه محصول آن سال ما با توجه به فراوانی در بازار و روی آوردن کشاورزان به کشت این محصول و عدم حمایت دولت و خرید تضمینی آن روی دستانمان ماند و با قیمت ناچیز ترجیح دادیم که کار را رها کنیم {عدم شناخت بازار و مسائل بازاریابی و چالش های مدیریت راهبردی (۱۵ و ۱۶)}.

نمونه روایتی از مقوله عوامل طبیعی اثرگذار:

روایت اول: با توجه به سواد پایین من، دانش لازم در ارتباط با دانسته های فصلی محصولات را نداشتم و گاهی خارج از فصل مناسب جهت بدست آوردن سود اقدام به کشت می کردم (اشتباه گرفتن تقویم فصلی و تقویم طبیعی). {عدم دانستن دانش فصل کشت (۱۷)}.

روایت دوم: مخاطرات طبیعی و تاثیر آن بر نوسانات قیمت تاثیر زیادی بر شکست من در کسب و کارم داشت و ندانستن راه های مقابله با سرمازدگی از یک طرف و خشکسالی های متعدد از طرف دیگر سبب شد راندمان تولیداتم پایین بیاید. {مخاطرات محیطی (۱۸)}.

تحلیل ارتباط کدهای محوری موثر در شکست کسب و کارهای گلخانه ای با رویکرد آینده پژوهی

همانطور که عنوان شد، ابتدا با استفاده از روش کیفی و به شیوه تئوری بنیانی، مهمترین عوامل اثرگذار بر پدیده شکست کسب و کارهای گلخانه ای شناسایی شد. در ادامه با استفاده از روش کمی آینده پژوهی و استفاده از نرم افزار MICMAC به میزان تاثیرگذاری یا تاثیرپذیری عوامل شناسایی شده اقدام گردید. جدول (۳)، دسته بندی متغیرها به همراه علائم اختصاری جهت معرفی به نرم افزار را نشان می دهد.

جدول ۳ نام گذاری متغیرهای اثرگذار بر شکست کسب و کارهای کارآفرینان محلی

WPI-1	۱- ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده
WPI-2	۲- نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت های محول شده
WPI-3	۳- فقدان روش های نشر مناسب و گیرا به کشاورزان توسط مروجین
WID-1	۴- کمبود تجهیزات و تکنولوژی روز
WID-2	۵- ضعف های فنی و نظارتی
WID-3	۶- نبود زیرساخت های مناسب
RLI-1	۷- ضعف و رسوخ پذیری قوانین اداری
RLI-2	۸- مشکلات اخذ تسهیلات کمکی
RLI-3	۹- وجود تحریم های اقتصادی
IO-1	۱۰- عدم اعتماد به نفس
IO-2	۱۱- نبود انگیزه و خلاقیت
IO-3	۱۲- پایین بودن سرمایه اجتماعی
OV-1	۱۳- نبود صنایع تبدیلی و کانال های توزیع مناسب
OV-2	۱۴- نبود اتحادیه های صنفی
OV-3	۱۵- عدم شناخت بازار و مسائل بازاریابی
OV-4	۱۶- چالش های مدیریت راهبردی
NFA-1	۱۷- عدم داشتن دانش فصولی کشت
NFA-2	۱۸- مخاطرات طبیعی

منبع: یافته های پژوهش، ۱۳۹۶

در مجموع، ابعاد ماتریس 18×18 تنظیم شده است. درجه پرشدگی ماتریس ۹۴،۱۳ درصد است که نشان می دهد عوامل انتخاب شده تأثیر زیادی بر روی هم گذاشته اند. از مجموع ۳۰۵ رابطه قابل ارزیابی در این ماتریس، ۱۹ رابطه، عددشان صفر بوده است که به این معنی است عوامل بر همدیگر تأثیر نگذاشته یا از همدیگر تأثیر نپذیرفته اند. ۱۱۳ رابطه، عددشان یک بوده است بدین معنی که تأثیر کمی نسبت به هم داشته اند، ۱۳۳ رابطه، عددشان ۲ بوده است بدین معنی که رابط تأثیرگذار نسبتاً قوی داشته اند، ۵۲ رابطه، عددشان ۳ بوده است بدین معنی که روابط عامل های کلیدی بسیار زیاد بوده است و از تأثیرگذاری و تأثیر پذیری زیادی برخوردار بوده اند. در نهایت نیز ۷ رابطه، عددشان P بوده است که نشان دهنده روابط پتانسیلی و غیرمستقیم عامل ها بوده است (جدول ۴).



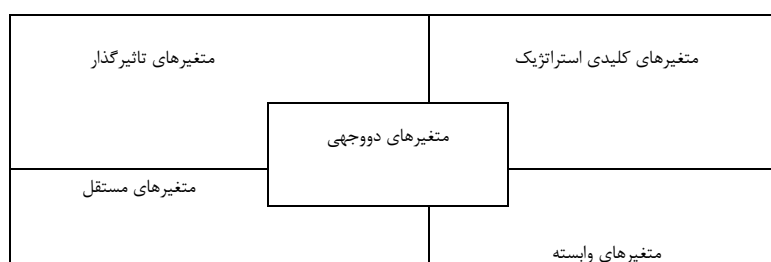
جدول ۴ تحلیل داده های ماتریس و تاثیرات متقاطع

اطلاعات ماتریسی	مقدار
ابعاد ماتریس	۱۸
تعداد تکرار	۲
تعداد صفر	۱۹
تعداد یک	۱۱۳
تعداد دو	۱۳۳
تعداد سه	۵۲
تعداد P	۷
جمع	۳۰۵
درجه پیرشدگی	٪۹۴،۱۳

منبع: یافته های پژوهش، ۱۳۹۶

تحلیل سیستم و روابط متقابل عوامل و شاخص های موثر در شکست کسب و کارهای گلخانه ای

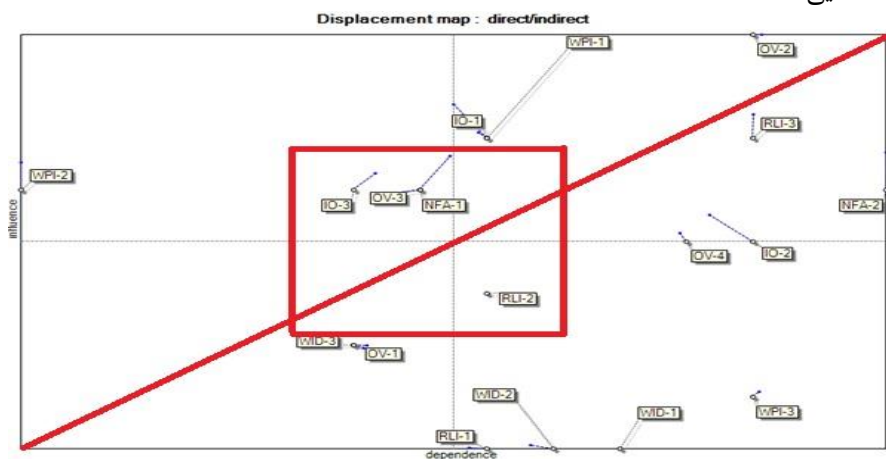
نحوه توزیع و پراکنش متغیرها در صفحه پراکنندگی، از پایداری یا ناپایداری سیستم حکایت می کند. در بخش روش شناسی و تحلیل میک مک در مجموع دو نوع پراکنش تعریف شده است که به نام سیستم های پایدار و سیستم های ناپایدار معروف هستند. در سیستم های پایدار پراکنش متغیرها به صورت L انگلیسی نشان داده شده است؛ یعنی برخی متغیرها دارای تأثیرگذاری بالا و برخی دارای تأثیر پذیری بالا هستند. در سیستم های پایدار مجموعاً سه دسته متغیر را می توان مشاهده کرد: الف- متغیرهای بسیار تأثیرگذار بر سیستم (عوامل کلیدی). ب- متغیرهای مستقل. ج- متغیرهای خروجی سیستم (متغیرهای نتیجه). (شکل ۱). که در ادامه، به تشریح هر کدام از دسته بندی ها پرداخته شده است.



شکل ۱ متغیرهای کلیدی در نمودار استراتژیک

منبع: (موسوی و همکاران، ۱۳۹۴: ۱۴).

با توجه به شکل (۲)، در این سیستم جایگاه هر یک از عوامل و نقش آن کاملاً روشن شده است. اما در سیستم‌های ناپایدار وضعیت پیچیده‌تر از سیستم‌های از سیستم‌های پایدار است. در این سیستم، متغیرها حول محور قطری صفحه پراکنده هستند و متغیرها در بیشتر مواقع حالت بینابینی از تأثیر گذاری و تأثیر پذیری را نشان می‌دهند که این امر ارزیابی و شناسایی عوامل کلیدی را بسیار مشکل می‌کند. با وجود این، در این سیستم نیز راه‌های ترسیم شده است که می‌تواند راهنمای گزینش و شناسایی عوامل کلیدی باشد. در مجموع متغیرها دارای دو نوع تأثیر هستند: تأثیر مستقیم و تأثیر غیرمستقیم که به ترتیب بررسی خواهند شد. همانطور که در نقشه پراکندگی خروجی تأثیرات مستقیم نرم افزار میک مک دیده می‌شود، ۱۸ عامل کلیدی تأثیر گذار بر شکست کسب و کارهای گلخانه ای را نشان می‌دهد که در مرحله تئوری بنیانی شناسایی شدند.



شکل ۲ نقشه پراکندگی متغیرهای مستقل، دوجویی، تأثیرپذیر و مستقل
منبع: یافته‌های پژوهش، ۱۳۹۶.

متغیرهای کلیدی یا استراتژیک: با توجه به اهمیت مسئله شکست در بحث کارآفرینی و دخیل بودن عناصر متعدد، به وضوح می‌توان از یک سری عامل بیرونی اثرگذار، همچون؛ مولفه‌های ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده، وجود تحریم‌های اقتصادی (بالا بودن عوارض گمرکی، بالا بودن نرخ ارز، وجود تحریم‌های اقتصادی)، نبود اتحادیه‌های صنفی، مخاطرات طبیعی را نام برد که عمده‌تأثیر ریشه در مسائل ترویجی و اقتصادی یک جامعه دارد که این موضوع به صراحت در مورد کسب و کارهای روستایی صدق می‌کند. در ارتباط با ضعف مسائل درونی هم می‌توان به مولفه‌های چالش‌های مدیریت راهبردی، عدم اعتماد به نفس، نبود انگیزه و



خلاقیت اشاره کرد که بیشتر حکایت از ضعف مسائل روانشناختی اشاره کرد که سبب شده کارآفرینان روستایی در حوزه فعالیت‌های گلخانه ای با شکست مواجه شوند.

متغیرهای تعیین کننده یا تأثیرگذار: وجود یک عامل تأثیرگذار با عنوان نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت های محول شده در نزدیکی منطقه شمال غربی نشان می دهد که این تک عامل، نشأت گرفته از مسائلی همچون؛ عدم آموزش مناسب و اطلاع رسانی به موقع به کشاورزان، فقدان ارتباط مستمر مروجان و کشاورزان، فقدان آموزش های مناسب به زارعان و نبود اعتماد متقابل بین مراکز دانشگاهی و مزارع کشاورزی است.

متغیرهای دو وجهی: این متغیرها دارای دو ویژگی مشترک تأثیرگذاری بالا و تأثیرپذیری بالا هستند و هر عملی روی آن ها در متغیرهای دیگر نیز تغییر خواهد کرد. این متغیرها را می توان به دو دسته متغیرهای ریسک و هدف تقسیم کرد.

- **متغیرهای ریسک:** این متغیرها چنان که در شکل نشان داده شده است در بالای خط قطری و در ناحیه شمال شرقی شکل قرار گرفته اند و ظرفیت بسیار زیادی برای تبدیل شدن به بازیگران کلیدی سیستم دارد. همچنان که در نقشه پراکندگی متغیرهای دو وجهی مشاهده می شود، ۳ عامل مخرب کلیدی در شکست کسب و کارهای گلخانه ای، شامل؛ پایین بودن سرمایه اجتماعی بدلیل تعاملات اندک بین کشاورزان، عدم شناخت بازار و مسائل بازاریابی و عدم داشتن دانش فصلی کشت که نشأت گرفته از بی سواد و عدم آگاهی با تکنولوژی های روز می باشد، در این منطقه قرار گرفته است. همه این موارد از عدم آگاهی و ضعف در برقراری روابط درونی و بیرونی جامعه و اطلاع رسانی شفاف نشأت گرفته است.

- **متغیرهای هدف:** این متغیرها زیر خط قطری و در ناحیه جنوب شرقی مربع مشخص شده روی صفحه قرار می گیرند، این متغیرها در واقع نتایج تکاملی سیستم و نمایانگر اهداف ممکن در یک سیستم هستند. با دست کاری و ایجاد تغییرات در این متغیرها به تکامل سیستم برنامه و هدف خود دست یافت. همچنان که در صفحه پراکندگی مشاهده می شود تنها متغیر هدف دوجهی، شامل مشکلات اخذ تسهیلات کمکی (نداشتن وثیقه مورد نیاز برای اخذ اعتبارات، عدم توانایی در اخذ تسهیلات و یا اخذ تسهیلات با نرخ های بالا، مشکلات تعویق در بازپرداخت اقساط و تجمعی شدن سود تسهیلات به صورت تصاعدی) در منطقه می باشد که از مشخصات سیستم بروکراسی اداری و ضعف در مسائل حقوقی می باشد.

- **متغیرهای تأثیرپذیر:** این متغیرها در قسمت جنوبی شرقی نمودار استراتژیک قرار گرفته‌اند و می‌توان آنها را متغیرهای نتیجه نیز نامید. این متغیرها از تأثیرپذیری بسیار بالا از سیستم و تأثیرگذاری بسیار پایین در سیستم برخوردار هستند. همچنان که در نقشه پراکندگی متغیرهای تأثیر گذار مشاهده می‌شود، چهار متغیر بیرونی اثرگذار بر سیستم (فقدان روش‌های نشر مناسب و گرا به کشاورزان توسط مروجین، کمبود تجهیزات و تکنولوژی روز، ضعف‌های فنی و نظارتی، ضعف و رسوخ‌پذیری قوانین اداری) که عمدتاً ضعف مسائل زیرساختی، ترویجی و تا حدودی مسائل حقوقی در منطقه را نمایان می‌سازد.

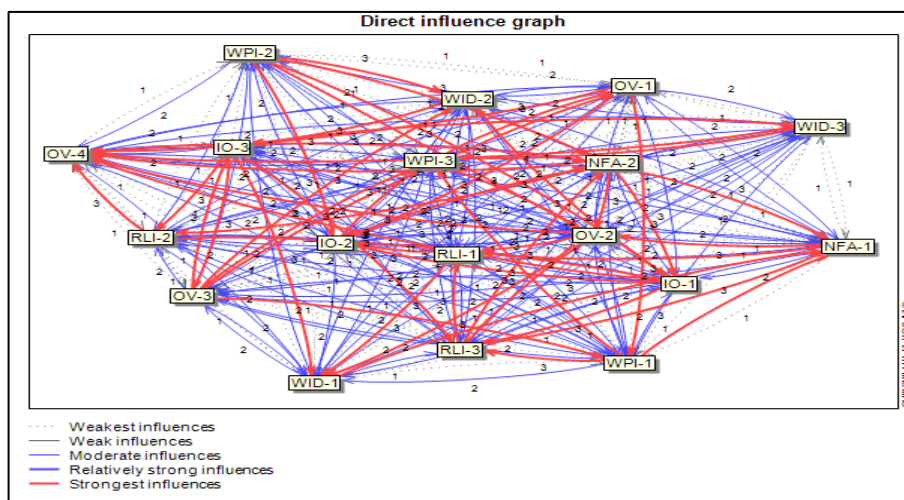
متغیرهای مستقل: این متغیرها دارای تأثیرگذاری و تأثیرپذیری پایینی هستند. این متغیرها در قسمت جنوب غربی شکل قرار گرفتند. متغیرهای مستقل را می‌توان به دو دسته متغیرهای مستقل از سیستم و متغیرهای مستقل از نتیجه سیستم تقسیم کرد. همچنان که در نقشه پراکندگی متغیرهای مستقل از سیستم و متغیرهای مستقل از نتیجه سیستم مشاهده می‌شود، نبود زیرساخت‌های مناسب (مشکل بودن تامین سوخت، عدم دسترسی به جاده‌های مناسب، کمبود انبارهای مجهز جهت نگه‌داری، نبود ثبات قیمت بازار، نبود بسته‌بندی مناسب و نداشتن نقدینگی کشاورزان در فصل کشت) و نبود صنایع تبدیلی و کانال‌های توزیع مناسب (نبود اتحادیه کارآمد، ضعف در مدیریت بازاریابی، انتخاب شیوه‌های نامناسب ترفیع و فروش) از عوامل کلیدی در این بحث به حساب می‌آیند.

تحلیل تأثیرات پتانسیل مستقیم متغیرها بر یکدیگر

همانطور که مباحث پیش توضیح داده شده است تأثیر مستقیم متغیرها نسبت به یکدیگر از صفر تا چهار و بر اساس نظر متخصصان می‌باشد، آن مقدار تأثیری که یک عامل از عوامل دیگر می‌پذیرد به عنوان تأثیرپذیری و آن مقدار تأثیری که یک عامل بر عوامل دیگر می‌گذارد به عنوان تأثیرگذاری ثبت شده است. مقدار تأثیری که تک تک عوامل بر یکدیگر می‌گذارند توسط نرم افزار میک مک به توان‌های مختلف رسانده است که مجموع آنها مقدار کمی تأثیرپذیری یا تأثیرگذاری را تشکیل می‌دهد. با اتکا به یافته‌های شکل (۳) و جدول (۵)، نیروهای پیشران کلیدی به لحاظ تأثیرگذاری به صورت زیر قابل ارائه خواهد بود. در این راستا، با توجه به ۱۸ متغیر کلی بررسی شده، متغیرهای مخاطرات طبیعی (۳۵) بدلیل شرایط خشکسالی‌های مداوم، چالش‌های مدیریت راهبردی (۳۵)، و نبود اتحادیه‌های صنفی (۳۳)، نبود انگیزه و خلاقیت (۳۳) که شاید مهمترین دلیل آن سطح سواد پایین و سن زیاد باشد و وجود تحریم‌های



اقتصادی (۳۳) به دلیل ضعف عملکردی پایانه های صادراتی محصولات گلخانه ای به ترتیب بالاترین ارزش ستونی محاسبه شده و دارای بیشترین میزان تاثیرگذاری از دیگر متغیرها بوده اند. به عبارتی، مهمترین ویژگی این متغیرها، تاثیرپذیری پایین و تاثیرگذاری بالاست و متغیرهای نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت های محول شده توسط مروجان سازمان و نبود صنایع تبدیلی و کانال های توزیع مناسب که سبب شده تا محصولات تولیدی در خارج و داخل ایران با برندهای مختلف عرضه شود، دارای کمترین میزان تاثیرگذاری از مسئله عوامل موثر بر شکست کسب و کارهای کارآفرینان محلی بوده اند.



شکل ۳ نقشه روابط مستقیم بین متغیرها (تأثیرات بسیار ضعیف تا بسیار قوی)
منبع: یافته های پژوهش، ۱۳۹۶.

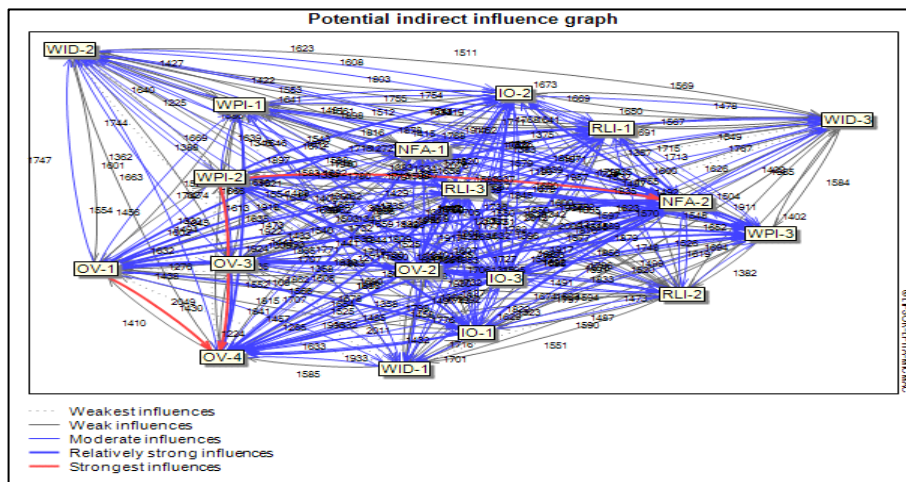
جدول ۵. تاثیرات مستقیم متغیرها از یکدیگر

متغیرها	علامت اختصاری	جمع ردیفی	جمع ستونی
ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده	WPI-1	۳۲	۲۹
نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت های محول شده	WPI-2	۳۳	۲۳
فقدان روش های نشر مناسب و گیرا به کشاورزان توسط مروجین	WPI-3	۲۷	۳۲
کمبود تجهیزات و تکنولوژی روز	WID-1	۲۶	۳۱
ضعف های فنی و نظارتی	WID-2	۲۹	۳۰
نبود زیرساخت های مناسب	WID-3	۲۸	۳۰
ضعف و رسوخ پذیری قوانین اداری	RLI-1	۲۹	۳۱
مشکلات اخذ تسهیلات کمکی	RLI-2	۲۹	۲۹
وجود تحریم های اقتصادی	RLI-3	۳۲	۳۳
عدم اعتماد به نفس	IO-1	۳۲	۳۲
نبود انگیزه و خلاقیت	IO-2	۳۰	۳۳
پایین بودن سرمایه اجتماعی	IO-3	۳۴	۳۲
نبود صنایع تبدیلی و کانال های توزیع مناسب	OV-1	۳۲	۲۷
نبود اتحادیه های صنفی	OV-2	۳۴	۳۳
ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده	OV-3	۳۱	۲۸
نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت های محول شده	OV-4	۳۰	۳۵
فقدان روش های نشر مناسب و گیرا به کشاورزان توسط مروجین	NFA-1	۳۱	۲۸
کمبود تجهیزات و تکنولوژی روز	NFA-2	۳۲	۳۵
-	Totals	۵۵۱	۵۵۱

منبع: یافته های پژوهش، ۱۳۹۶.

تحلیل تاثیرات پتانسیل غیرمستقیم متغیرها بر یکدیگر

در تاثیر غیرمستقیم متغیرها بر یکدیگر، توسط نرم افزار به توان های ۲، ۳، ۴، ۵ و ... رسانده و بر این اساس این اثرات سنجیده می شود. در این میان متغیرهای مخاطرات طبیعی (۳۰۷۷۴)، ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده (۲۹۱۶۷)، عدم شناخت بازار و مسائل بازاریابی (۲۹۲۰۲) که اهم دلیل آن دسترسی نداشتن به بازار عرضه خدمات و محصولات در داخل و خارج از ایران می باشد، و پایین بودن سرمایه اجتماعی (۲۲۰۹۴) که برگرفته از مباحثی همچون؛ انزوایی و نداشتن ارتباطات قوی و مشکلات شراکت نامناسب است به ترتیب دارای بیشترین ارزش ستونی محاسبه شده و دارای بیشترین میزان تاثیرپذیری از دیگر متغیرها بوده اند (شکل ۴) و (جدول ۶).



شکل ۴ نقشه روابط مستقیم بین متغیرها (تأثیرات بسیار ضعیف تا بسیار قوی)

منبع: یافته‌های پژوهش، ۱۳۹۶

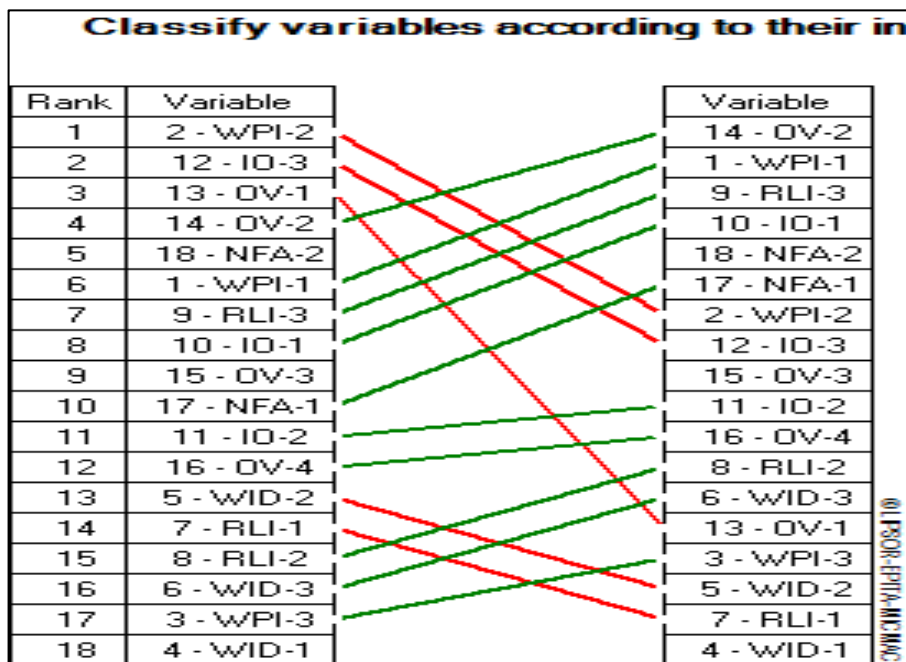
جدول ۶ تأثیرات غیرمستقیم متغیرها از یکدیگر

متغیر	علامت اختصاری	جمع ردیفی	جمع ستونی
ضعف اطلاعات رسانی و ارتباطات گسترده	WPI-1	۲۸۴۲۱	۲۵۳۰۳
نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت های محول شده	WPI-2	۲۷۵۳۲	۱۹۸۰۶
فقدان روش های نشر مناسب و گیرا به کشاورزان توسط مروجین	WPI-3	۲۴۰۲۲	۲۹۱۶۷
کمبود تجهیزات و تکنولوژی روز	WID-1	۲۳۱۵۳	۲۷۴۰۱
ضعف های فنی و نظارتی	WID-2	۲۳۸۰۱	۲۶۲۶۷
نبود زیرساخت های مناسب	WID-3	۲۴۷۲۷	۲۴۲۰۰
ضعف و رسوخ پذیری قوانین اداری	RLI-1	۲۳۱۵۵	۲۵۴۸۸
مشکلات اخذ تسهیلات کمکی	RLI-2	۲۵۴۹۱	۲۵۷۵۳
وجود تحریم های اقتصادی	RLI-3	۲۷۳۶۵	۲۴۳۰۰
عدم اعتماد به نفس	IO-1	۲۷۹۸۷	۲۵۶۱۵
نبود انگیزه و خلاقیت	IO-2	۲۶۷۲۰	۲۸۵۵۰
پایین بودن سرمایه اجتماعی	IO-3	۲۸۲۶۶	۲۹۰۹۴
نبود صنایع تبدیلی و کانال های توزیع مناسب	OV-1	۲۴۶۹۲	۲۴۱۵۶
نبود اتحادیه های صنفی	OV-2	۲۷۰۶۴	۲۴۵۳۶
ضعف اطلاعات رسانی و ارتباطات گسترده	OV-3	۲۹۴۹۳	۲۹۲۰۲
نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت های محول شده	OV-4	۲۶۴۴۲	۲۸۱۷۳
فقدان روش های نشر مناسب و گیرا به کشاورزان توسط مروجین	NFA-1	۲۷۶۲۲	۲۵۲۴۸
کمبود تجهیزات و تکنولوژی روز	NFA-2	۲۷۶۸۰	۳۰۷۷۴
-	Totals	۵۳۵	۵۳۵

منبع: یافته‌های پژوهش، ۱۳۹۶.

ماتریس تأثیرگذاری و وابستگی بالقوه مستقیم و غیرمستقیم شاخص‌ها

همچنین، برحسب ماتریس تأثیرگذاری و وابستگی بالقوه مستقیم و غیرمستقیم در شکل (۵)، می‌توان گفت که شاخص نبود اتحادیه‌های صنفی جهت حمایت از کسب و کارهای کارآفرینان گلخانه‌ای در رتبه اول تأثیرگذاری مستقیم و غیرمستقیم قرار گرفته است و بیشترین سهم را در شکست آنها داشته است. در قسمت سمت راست شکل (۵)، شاخص نداشتن تعریفی از نقش و مسئولیت‌های محول شده در زمینه مسائل ترویجی و انتقال دانش کشاورزی به گلخانه‌داران روستایی در رده اول بیشترین میزان وابستگی مستقیم از دیگر متغیرها قرار گرفته است و شاخص‌های پایین بودن سرمایه اجتماعی و عدم شناخت بازار و مسائل بازاریابی که این موارد نیز به علت نبود اتحادیه‌های صنفی و تشکل‌های شکل گرفته در این راستا می‌باشد، در رتبه‌های دوم و سوم اثرگذاری قرار گرفته‌اند و همین حالت نیز پیرامون اثرگذاری غیرمستقیم بالقوه شاخص‌ها صادق است و شاخص نبود صنایع تبدیلی و کانال‌های توزیع مناسب بدلیل ضعف مسائل زیربنایی حاکم بر محدوده پژوهش، بیشترین تأثیرگذاری غیرمستقیم را از آن خود کرده است.



شکل ۵. تحلیل اثر وابستگی مستقیم و غیرمستقیم بالقوه

منبع: یافته‌های پژوهش، ۱۳۹۶



۵- نتیجه گیری و پیشنهادات

همانطور که عنوان شد، شکست و زیان بخش مهمی از زندگی انسان است. شکست یک پایگاه جامع برای افراد فراهم می آورد تا یاد بگیرند که ظرفیت انعطاف پذیری در زمان های دشوار ایجاد کند. برای موفقیت، الزامی است که با پذیرفتن شکست ها، فروتنانه و باهوش عمل کرد تا بتوان با آرامش در جهت مقابله با خطاهای بوجود آمده پرداخت و از فرصت سوزی ها جلوگیری کرد (Bullough et al, 2014). امروزه مسئله نرخ شکست کسب و کارهای راه اندازی شده در بخش کشاورزی در روستاهای ایران به صورت قابل توجهی افزایش یافته است که با توجه به مسائلی همچون تغییرات اقلیمی و محدودیت آب و خاک در کشور اتخاذ سیاست های مناسب در جهت راه اندازی کسب و کارهای کشاورزی محور امری ضروری است. پژوهش حاضر با هدف شناسایی عوامل اثرگذار بر شکست کسب و کارهای کارآفرینان محلی واقع در مناطق روستایی شهرستان جیرفت با استفاده از روش تئوری بنیانی و رویکرد آینده پژوهی انجام شد تا مشخص گردد مهمترین عوامل تاثیرگذار در شکست کارآفرینان محلی و کوچک مقیاس کدامند؟. ابتدا به صورت کیفی، حول شش پرسش کلیدی و با استفاده از روش تئوری بنیانی، عوامل اصلی شناسایی شد، سپس جهت تحقق رویکرد آینده پژوهی، با استفاده از روش دلفی و در قالب نرم افزار میک مک، عوامل شناسایی شده از بعد تاثیرگذاری یا تاثیرپذیری مورد آزمایش قرار گرفت. نتایج رویکرد آینده پژوهی نشان داد؛ بیشترین مولفه های استراتژیک و کلیدی را عوامل بیرونی اثرگذار از قبیل؛ ضعف اطلاع رسانی و ارتباطات گسترده، وجود تحریم های اقتصادی (بالا بودن عوارض گمرکی، بالا بودن نرخ ارز، وجود تحریم های اقتصادی)، نبود اتحادیه های صنفی، مخاطرات طبیعی، تشکیل می دهند.

با توجه به ۶ مقوله شناسایی شده در این پژوهش به عنوان عوامل موثر بر شکست کارآفرینان روستایی، بسیاری از پژوهشگران از جمله؛ دوپل کرنر و همکاران (۲۰۱۷)، آمانکوا آمو (۲۰۱۶)، آچامپونگ و همکار (۲۰۱۷)، کولمن و همکاران (۲۰۱۷)، محمدی الیاسی و نوتاش (۱۳۹۰) به مواردی تاکید داشته اند و همانطور که اشاره شد، تمامی عوامل موثر را به صورت یکجا به بررسی نپرداخته اند. به عنوان مثال؛ دوپل کرنر و همکاران به بررسی عملکرد احساسی و روان شناختی کارآفرینان پس از ناکامی پرداخته اند. آمانکوا آمو و همکاران از بعد رفتاری و آموزشی می پردازد، آچامپونگ و همکار از دیدگاه رفتاری به بررسی تجارب افراد شکست خورده می پردازد، کولمن و همکاران از دیدگاه اجتماعی این بحث را مورد تحلیل قرار می دهند. شاید مهمترین پژوهشی که نتایج این پژوهش با آن کاملاً همسو است، مطالعه محمدی الیاسی و نوتاش (۱۳۹۰) تحت عنوان، شناسایی ریشه های شکست کارآفرینان کارکشته ایرانی: نگاهی روایتی گفتمانی است که

عنوان می‌کنند؛ کسب و کارهای نوپا نقشی اساسی در ایجاد نوآوری، اشتغال و افزایش مزیت رقابتی کشور دارند. با این حال نرخ شکست این گونه کسب و کارها بالا است و به تبع آن هزینه‌های اقتصادی، اجتماعی، روحی - روانی و جسمانی - فیزیکی زیادی را به کارآفرینان و سایر افراد جامعه تحمیل می‌کنند و دلایل شکست اغلب کسب و کارها را عامل‌هایی تقریباً مشابه و قابل شناسایی می‌دانند. آن‌ها دلایل شکست را در هفت عامل کلیدی شامل؛ ضعف دانش، تجربه و مهارت‌های کارآفرینی، چالش بازاریابی و فروش، مشکلات شراکت نامناسب، انعطاف ناپذیری در روش، مشکلات مالی، شیفتگی و وابستگی به مسیر خطا و نامساعد بودن محیط کسب و کار عنوان می‌کنند و در انتها پیشنهاد می‌کنند که در پژوهش‌های آتی دلایل شکست کارآفرینانی که در اثر شکست کسب و کار خویش را منحل کرده و از عرصه کارآفرینی خارج شده‌اند نیز شناسایی و با نتایج پژوهش آن‌ها مقایسه شود. مطابق با این پیشنهاد، پژوهش حاضر به رشته تحریر در آمد. از مقایسه پژوهش حاضر با مطالعه محمدی الیاسی و نوتاش می‌توان اینگونه برداشت کرد، در پژوهش ذکر شده مولفه‌های کلیدی از یک دسته‌بندی مشخص برخوردار نبوده و نوعی آشفتگی به چشم می‌آید که بعضاً می‌توان آن‌ها را در هم ترکیب کرد. در این پژوهش سعی شده تا ضمن دسته‌بندی مولفه‌های پژوهش و توجه به دلایل ورشکستگی (تقسیم‌بندی به دو دسته درونی و بیرونی)، عوامل اثرگذار به صورت جامع و مانع کشف شوند. با این حال این پژوهش خالی از نقص نمی‌باشد.



منابع

- سلجوقی، خسرو (۱۳۸۸)، فرهنگ کارآفرینی، کارآفرینی فرهنگی، اهمیت، ضرورت و جایگاه، مجله علوم اجتماعی، سال ۱۰، شماره ۲۳، صص ۷۵-۵۸؛
- شریفی، امید، رضایی، روح اله، برومند، ناصر (۱۳۹۰)، بررسی عوامل موثر بر پایداری نظام کشت گلخانه ای در منطقه جیرفت و کهنوج، مجله تحقیقات اقتصاد و توسعه کشاورزی ایران، سال ۴۲، شماره ۱، صص ۱۵۲-۱۴۳؛
- محمدی الیاسی، قنبر، نوتاش، هادی (۱۳۹۰)، شناسایی ریشه های شکست کارآفرینان کارکشته ایرانی: نگاهی روایتی گفتمانی، مجله توسعه کارآفرینی، سال ۴، شماره ۱۳، صص ۵۰-۳۱؛
- موسوی، میرنجف، مدیری، مهدی، سادات کهکی، فاطمه (۱۳۹۴)، تبیین عوامل و شاخص های تاثیرگذار اسلامی ایرانی در توسعه متوازن استان خراسان رضوی با استفاده از نرم افزار MICMAC، فصلنامه مدیریت شهری، شماره ۴۵، صص ۳۰-۷؛
- نوری، پوریا، احمدی کافاشانی، عبدالله، طالبی، کامبیز (۱۳۹۵)، شناسایی عوامل خروج کارآفرینان: رویکرد روایتی، مجله توسعه کارآفرینی، دوره ۹، شماره ۱، صص ۱۵۹-۱۷۵؛

- Acheampong, George, Yaw Tweneboah-Koduah, Ernest, (2017) "Does past failure inhibit future entrepreneurial intent? Evidence from Ghana", Journal of Small Business and Enterprise Development, <https://doi.org/10.1108/JSBED-03-2017-0128>;
- Amankwah-Amoah, J., Boso, N., & Antwi-Agyei, I. (2016). The Effects of Business Failure Experience on Successive Entrepreneurial Engagements: An Evolutionary Phase Model. Group and Organization Management. DOI: 10.1177/1059601116643447
- Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. (2014). Danger zone entrepreneurs: The importance of resilience and self-efficacy for entrepreneurial intentions. Entrepreneurship Theory and Practice, VOL, 38. NO, 33. PP, 473-499;
- Carroll, John J., (2017), " Failure is an option: the entrepreneurial governance framework ", Journal of Entrepreneurship and Public Policy, Vol. 6 NO, 1. Pp, 108-126. Permanent link to this document: <http://dx.doi.org/10.1108/JEPP-04-2016-0013>
- Deakin, E.B. (1972).” A Discriminant Analysis of Predictors of Business Failure”, Journal of Accounting Reseach, VOL, 10. PP, 167-179.
- Dominguinhos, P, Carvalho, L., Costa, T. And Pereira, R. (2008), Entrepreneurship, Methodologies in Higher Education: An Experience in

- a Portuguese Business, Mpra Paper No. 12123 Available at: [Http://Mpra.Ub.Unimuenchen.De/12123](http://Mpra.Ub.Unimuenchen.De/12123).
- Doyle Corner, Patricia, Singh, Smita, Pavlovich, Kathryn(2017), Entrepreneurial resilience and venture failure, International Small Business Journal, Vol 35. NO, 6, PP, 1-22. <https://doi.org/10.1177/0266242616685604>
- Hsu, D.K., Wiklund, J., Anderson, S.E., Coffey, B.S., (2016), Entrepreneurial exit intentions and the business-family interface. J. Bus. Ventur. VOL, 31. NO, 6. PP, 613–627.
- Khalil, Nabil (2016), What Are the Roots Causes Of Entrepreneurial Failure? An Exploratory Study Using Cognitive Mapping Approach. Fifth International Workshop Entrepreneurship, Culture, Finance and Economic Development.
- Kollmann, Tobias, Stöckmann, Christoph, M. Kensbock, Julia. (2017), Fear of failure as a mediator of the relationship between obstacles and nascent entrepreneurial activity—an experimental approach, Journal of Business Venturing, Vol, 32. NO, 3. PP, 280-301, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.02.002>;
- Nawaser, Khaled, Khaksar, Seyed Mohammad Sadeq, Shakhshian, Fatemeh, Afshar Jahanshahi, Asghar (2011), Motivational and Legal Barriers of Entrepreneurship Development, International Journal of Business and Management Vol, 6. No, 11. PP, 118-112;
- Olaison, L. and Meier, B. (2014), “The abject of entrepreneurship: failure, fiasco, fraud”, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol, 20. No, 2. PP, 193-211.
- Pardo, Clara, Alfonso, William (2017) "Applying “attribution theory” to determine the factors that lead to the failure of entrepreneurial ventures in Colombia", Journal of Small Business and Enterprise Development, <https://doi.org/10.1108/JSBED-10-2016-0167>.
- Pretorius, M. (2009), “Defining business decline, failure and turnaround: a content analysis”, Journal of Entrepreneurship and Small Business Management, Vol, 2. No, 1. PP, 1-16.
- Ruperto, Moraima De Hoyos, Romaguera, José, Carlsson, Bo, Lyytinen, Kalle (2013), Networking: A Critical Success Factor for Entrepreneurship. Ican Journal of Management Vol, 13. NO, 2. PP, 55-72.
- Simsek, Z., Fox, B. C., & Heavey, C. (2015). “What’s past is prologue”: A framework, review, and future directions for organizational research on imprinting. Journal of Management, 41, 288- 317. Sitkin, S. B. (1992). Learning through failure: The strategy of small losses. Research in Organizational Behavior, VOL, 14. PP, 231-266;



- Singh, S., Corner, P., & Pavlovich, K. (2007). Coping with Entrepreneurial Failure. *Journal of Management & Organization*, VOL, 13. PP, 331-344.
- Solhi, Sepideh Rahmanian Koshkaki, Emadeddin, (2016), "The antecedents of entrepreneurial innovative behavior in developing countries, a networked grounded theory approach (case study Iran)", *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, Vol. 8 Iss 2 pp. - Permanent link to this document: <http://dx.doi.org/10.1108/JEEE-07-2015-0038>.
- Ucbasaran, Deniz, Westhead, Paul, Wright, Mike, Flores, Manuel (2010), the Nature of Entrepreneurial Experience, Business Failure and Comparative Optimism. *Journal of Business Venturing*, VOL, 25. PP, 541-555.
- Walsh, G.S. and Cunningham, J.A. (2016), "Business failure and entrepreneurship: emergence, evolution and future research", *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, Vol, 12. No, 3. PP, 163-285.
- Watson, J., & Everett, J. (1993). Defining Small Business Failure. *International Small Business Journal*, VOL, 11. NO, 3. PP, 35-48.
- Welter, F., & Smallbone, D. (2011). Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. *Journal of Small Business Management*, VOL, 49. NO, 3. PP, 107-125.