

بررسی نقش شایستگی ها و عوامل محیطی بر موفقیت کارآفرینان روستایی شهرستان کرمانشاه

بهروز راسخی^{۱*}، رضوان قمبرعلی^۲، امیرحسین علی بیگی^۳

۱، گروه زراعت، واحد کرمانشاه، دانشگاه آزاد اسلامی، کرمانشاه، ایران

۲، استادیار، دانشکده کشاورزی، دانشگاه لرستان

دانشیار، دانشکده کشاورزی، دانشگاه رازی

(تاریخ دریافت: ۹۴/۷/۶ - تاریخ تصویب: ۹۵/۶/۴)

چکیده

هدف از این پژوهش بررسی اثر شایستگی ها و عوامل محیطی مؤثر بر موفقیت کارآفرینان روستایی شهرستان کرمانشاه است. جامعه آماری مورد مطالعه شامل ۱۱۰ نفر از کارآفرینان روستایی بود که با استفاده از جدول کرجسی و مورگان، حجم نمونه ۸۶ نفر تعیین شد و برای دستیابی دقیق به افراد مورد مطالعه، از روش نمونه‌گیری تصادفی طبقه‌ای استفاده شد. به منظور گردآوری داده‌ها، از ابزار پرسشنامه و برای تجزیه و تحلیل یافته‌ها از تحلیل همبستگی و رگرسیون سلسله مراتبی استفاده شد. نتایج نشان داد که شایستگی‌های سازماندهی و رهبری، فرصت و روابط از مهم‌ترین شایستگی‌های مؤثر بر موفقیت هستند. از دیدگاه کارآفرینان روستایی، محیط کسب و کار فعلی محیطی پویا و متخاصم است که در چنین محیطی کارآفرین برای کسب موفقیت نیازمند انعطاف‌پذیری بالایی است و ماندگاری کسب و کار، بیشتر از سودآوری ارزشمند است. نتایج تحلیل رگرسیون سلسله مراتبی نیز نشان داد که متغیر محیط در رابطه بین شایستگی و موفقیت، نقش تعدیل‌کننده را ایفا می‌کند. بنابر یافته‌ها می‌توان گفت که بخشی از اثر شایستگی بر موفقیت کارآفرینان از طریق محیط تبیین می‌شود. بنابراین، در یک محیط پویا و متخاصم، کارآفرینانی که سطح بالایی از شایستگی‌ها را دارند بهتر از کارآفرینانی با سطح پایین شایستگی عمل می‌کنند.

واژه‌های کلیدی: کارآفرینی، کارآفرینی روستایی، شایستگی، موفقیت، عوامل محیطی

مقدمه

کشور برای تشویق و توسعه کارآفرینی در سطح روستاها صورت نگرفته است. در حالی که توسعه کارآفرینی روستایی پتانسیلی برای کمک به تنوع بخشی به درآمد و میزان تولیدات کشاورزی و غیرکشاورزی است که فرصت‌های مناسبی را برای کاهش مخاطرات معیشتی و افزایش امنیت غذایی پایدار در مناطق روستایی فراهم می‌کند. بنابراین، با توجه به درصد قابل توجه بیکاری روستاییان

با وجود تجارب بین‌المللی مفید در زمینه توسعه کارآفرینی در سطح روستاها برای رفع مشکلاتی از قبیل بهره‌وری پایین، مهاجرت و چالش اشتغال، در کشور ما در چند برنامه اخیر توسعه، توجه خاصی به این موضوع مهم نشده است و به همین دلیل برنامه ریزی و بسترسازی مناسبی در حوزه‌های اقتصادی، اجتماعی و نظام آموزشی

صلاحیت‌های رهبری مؤثر، مهارت‌های تصمیم‌گیری، بازاریابی و مدیریت مالی دارد.

البته آن چه که مسلم است این است که انسان برای موفقیت باید شایستگی‌های فردی مختلفی را دارا باشد. اما چنان چه تمامی شرایط و عوامل فردی هم مساعد باشد، موفقیت حاصل نخواهد شد مگر آن که عوامل محیطی به شکل مطلوبی فراهم شوند (Moghim, 2001). به تعبیری وجود شایستگی‌ها همراه یک محیط حمایتی مطلوب می‌تواند به موفقیت افراد در زمینه کسب و کارهای نو منجر گردد.

واضح است که کارآفرینی به یک محیط مستعد جهت پرورش نیاز دارد و محیطی که با فعالیت‌های کارآفرینانه سازگار نباشد، بزرگ‌ترین مانع، برای کارآفرینی خواهد بود در حالی که یک فضای حمایتی، کارآفرینان را تشویق می‌کند که به تعقیب فرصت‌های کسب و کار بپردازند و در کسب و کار خود موفق باشند. بنا به اعتقاد محققان درک یک محیط حمایتی و پر از منبع در تصمیم کارآفرینان جهت پیگیری فرصت‌ها و موفقیت آنان بسیار حیاتی است. کارآفرینان باید حوزه‌ای را برای فعالیت انتخاب نمایند که یا همه عناصر کلیدی برای موفقیت وجود دارند یا اینکه فعالانه در حال توسعه هستند. بنابراین، هر بحثی از اثر شایستگی‌ها بر موفقیت کارآفرینان نمی‌تواند جدا از عوامل محیطی در نظر گرفته شود. لذا، هدف این تحقیق، بررسی تأثیر شایستگی‌های کارآفرینانه بر موفقیت کارآفرینان روستایی شهرستان کرمانشاه و نیز تعیین نقش تعدیل‌کننده محیط کسب و کار بر رابطه شایستگی‌ها و موفقیت کارآفرینان است، زیرا باور بر این است که کارآفرین شایسته باید قادر باشد از دانش، نگرش‌ها و مهارت‌ها استفاده کند به گونه‌ای که بتواند با وظایف، مشکلات، معضلات و تضادها برخورد مناسب داشته باشد.

مروری بر ادبیات تحقیق

بیشتر تحقیقات موجود، شایستگی‌های کارآفرینانه را به‌طور ضمنی فرض کرده‌اند که کارآفرینان را از غیرکارآفرینان بر حسب شایستگی‌هایی که آن‌ها دارند، متمایز می‌کند (Baum et al., 2001). مطالعات زیادی به بررسی رابطه شایستگی‌های کارآفرینانه و عملکرد کسب و کار پرداخته‌اند و نتایج رابطه معنی‌داری بین آن‌ها گزارش کرده است (Baum et al., 2001; Sony & Iman, 2002).

جوان و وجود منابع انسانی و طبیعی در سطح روستاها، این تحقیق در صدد است تا به بررسی عوامل مؤثر بر موفقیت کارآفرینان روستایی بپردازد.

تا کنون مطالعات زیادی در رابطه با موفقیت کارآفرینان انجام گرفته است اما کمتر به نقش شایستگی‌ها بر میزان موفقیت کارآفرینان پرداخته شده است. در بسیاری از مطالعات از ویژگی‌های شخصیتی به عنوان پیشگوکننده‌های موفقیت کارآفرینان استفاده شده است. این در حالی است که تحقیقات دیگر نشان داده است که ویژگی‌های شخصیتی، پیشگوکننده‌های مناسبی برای رفتار و موفقیت کارآفرینان نیستند (Shane & Venkataraman, 2000). انتقاد اصلی که به رهیافت ویژگی‌ها شده است این است که پتانسیل انسانی را ایستا تصور می‌کند که به موجب محدودیت ظرفیت در مداخله کردن، عاجز از توسعه و تغییر می‌باشد. مشکل دیگر در رابطه با تعداد زیادی از ویژگی‌هاست که در ارتباط با کارآفرینان موفق تشخیص داده شده‌اند. علاوه بر مسایل فوق، بی‌نهایت مشکل وجود دارد که به توان روابط علی بین ویژگی‌ها و رفتارها برمی‌گردد. بنابراین، شواهد نشان می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی به‌طور کلی پیشگوکننده‌های معتبری از رفتار آینده نیستند (Ahmad, 2007). لذا، ارزیابی مجدد از نقش برجسته نظریه ویژگی‌های شخصیتی منجر شد که انواع دیگری از متغیرهای روانشناختی مانند شایستگی‌ها مورد توجه قرار گیرند (Gatewood et al., 2002).

توجه و علاقه محققان به استفاده از مفهوم شایستگی در مطالعات کارآفرینی بر این فرض متکی است که شایستگی‌ها قابل تشخیص، قابل ارزیابی، و وابسته به عمل هستند و می‌توانند توسعه یابند، یادگرفته شوند و در سطوح مختلف توصیف شوند.

این فرض وجود دارد که رابطه قوی بین شایستگی و اثربخشی سازمانی وجود دارد (Ahmad, 2007). این در حالی است که توجه کمی به شایستگی‌ها، به عنوان متغیرهای کلیدی مؤثر بر موفقیت کارآفرینان پرداخته شده است. در حالی که کارآفرین، جهت موفقیت در کسب و کارش نیاز به شایستگی‌هایی در زمینه مدیریت زمان، ارتباطات، مدیریت منابع انسانی، مسئولیت اجتماعی،

صحت از موفقیت و ماندگاری کسب و کارها به میان می‌آید، پاسخ به این سؤال که موفقیت و معیار سنجش آن چیست، ضروری می‌نماید. تعریف شغلی از موفقیت بر اساس شاخص‌های سختی چون سود، برگشت سرمایه و رشد کارمندان اگرچه صحیح است اما مطالعات نشان می‌دهد که رسیدن به ثروت، رشد مداوم و گسترش بازار در تعریف موفقیت کارآفرینان ناکافی است (Baum & Locke, 2004). بسیاری از کارآفرینان برای آزادی، تعادل بین کار و زندگی و پیشرفت و رضایت شخصی بیشتر از برگشت سرمایه ارزش قائلند (Miner, 1997). بنابراین، می‌توان گفت که کارآفرینان ضرورتاً پیشرفت کاریشان را بر اساس شاخص‌های مادی ارزشیابی نمی‌کنند. آن‌ها غالباً به تعریف شخصی از موفقیت اشاره دارند که ارزش‌ها و اهداف آن‌ها را منعکس می‌کند (Orser et al., 2005).

Kyro (2001) طبق تحقیقی که بر روی کارآفرینان زن انجام داد به این نتیجه رسید که کارآفرینان زن در اندازه‌گیری موفقیتشان از شاخص‌های مالی استفاده نمی‌کنند و بیشتر شاخص‌هایی همچون، رضایت مشتری و پیشرفت حرفه‌ای و زندگی خوب را مد نظر قرار می‌دهند. در مطالعه دیگری که توسط Fenwick & Hattun (2000) انجام شده است، کارآفرینان موفقیت خود را در واژه‌های غیر مالی همچون، رضایت و فعالیت روزانه، فرزندان، کیفیت رابطه با شبکه کاری، توانایی انتخاب فعالیت روزانه، شرکت در جامعه و کیفیت زندگی، تعریف کرده‌اند. Gorgiveski & et al (2005) در مطالعه‌ای که بر روی کارآفرینان هلندی انجام دادند به این نتیجه رسیدند که موفقیت کارآفرینان می‌تواند با استفاده از ده شاخص زیر ارزیابی شود: رشد، تعادل بین کار و زندگی، نوآوری، شرکت در جامعه، تصدیق اجتماعی، مطلوبیت، ماندگاری، رضایت ارباب رجوع و کارمندان، سودآوری، رضایت شخصی. بنابراین، با توجه به ساختار چند بعدی موفقیت، در مطالعه حاضر از ۱۲ شاخص به عنوان شاخص‌های موفقیت کارآفرینان استفاده شد که شامل کسب درآمد، رشد، نوآوری، تعادل بین کار و خانواده، ماندگاری، شرکت در جامعه، پایبندی به ارزش‌های اخلاقی، لذت از کار، رضایت مشتری، شهرت، خدمت به جامعه و کیفیت تولیدات می‌باشند (Ghambarali et al., 2008).

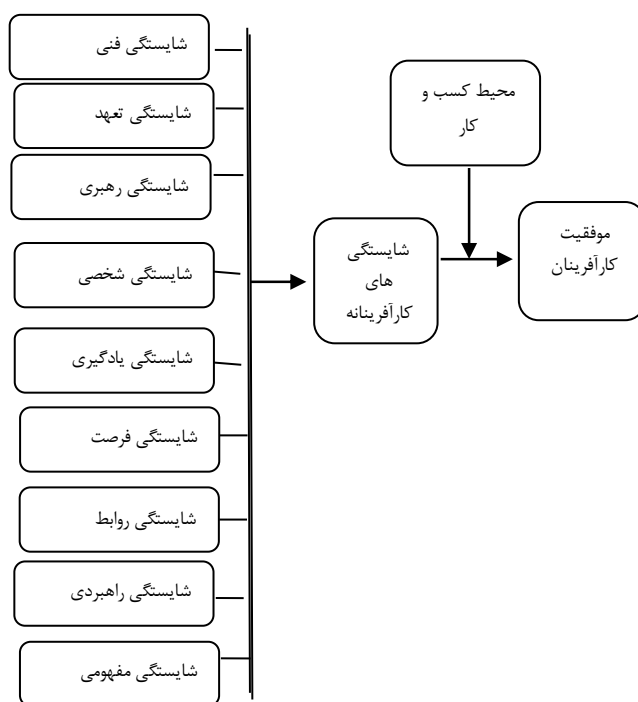
مطالعه Dixon & et al (2005) در جامائیکا نشان داد که بین موفقیت کارآفرینان و سطح شایستگی‌های آن‌ها رابطه مثبتی وجود دارد. (Morris & et al (2005) معتقدند که بیشتر سیاست‌ها، برنامه‌ها و استراتژی‌های کسب و کارها به‌طور اساسی به شایستگی شخصی کارآفرینان وابسته هستند که به نوبه خود سودآوری کسب و کار را تحت تأثیر قرار می‌دهد. Bergevoet (2005) با استفاده از داده‌های به‌دست آمده از کشاورزان لبنیاتی هلند، شایستگی‌های کارآفرینی، مدیریتی و صنعتگری را در رابطه با متغیرهای روانشناسی و موفقیت کسب و کارها بررسی کرد. نتایج مطالعه آنان نشان داد که رابطه مثبتی بین نمره‌های بالاتر در این حوزه‌های شایستگی و موفقیت کسب و کار کارآفرینانه وجود دارد. Ahmad & et al (2010) معتقدند که ویژگی‌های دموگرافی، شایستگی‌های رفتاری، فنی و مدیریتی اغلب به عنوان مهم‌ترین عامل‌های موثر بر عملکرد کسب و کارهای کارآفرینانه کوچک و متوسط ذکر شدند. Krishnan (2013) در مطالعه خود در هند به بررسی روابط ویژگی‌های شخصیتی و شایستگی‌ها در موفقیت کارآفرینان پرداخت. یافته‌ها آشکار کرد که شایستگی‌ها و ویژگی‌های شخصیتی کارآفرینان ساختارهای بی نظیری هستند که بر موفقیت کارآفرینان اثر دارند. مطالعه Freiling & Laudien (2013) در رابطه با توضیح شکست کسب و کارهای کارآفرینانه تازه راه‌اندازی شده نشان داد که تفسیر غلط از اطلاعات بر اساس فقدان شایستگی‌ها و اطمینان بیش از حد و درک ناکافی از بازار از مهم‌ترین دلایل شکست کارآفرینان می‌باشند. با توجه به مطالب فوق، در مطالعه حاضر تعریف Man & et al (2002) از شایستگی‌ها مورد استفاده قرار گرفت. بر مبنای این تعریف، شایستگی‌ها شامل ویژگی‌های شخصیتی، مهارت‌ها و دانشی هستند که توانایی کارآفرین را جهت اجرای موفقیت آمیز شغلش نمایش می‌دهند. بنابراین، با توجه به مدل Man (2001)، نه طبقه از شایستگی‌های کارآفرینانه برای استفاده در مطالعه حاضر فرض شده است شامل: شایستگی‌های راهبردی، تعهد، مفهومی، فرصت، رهبری و سازماندهی، روابط، یادگیری، شخصی و فنی. هدف اصلی این پژوهش، بررسی اثر شایستگی‌ها و عوامل محیطی بر موفقیت کارآفرینان روستایی شهرستان کرمانشاه می‌باشد. وقتی

و وفاداری بالای مشتری مشخص می‌شود. Covin & et al (1999) محیط ملایم را با ویژگی‌هایی همچون تفاوت سود بالا، مشتریان وفادار، شدت رقابت پایین و تحمل کلی برای تصمیمات مدیریتی ضعیف توصیف می‌کنند. به‌طور کلی، نرخ شکست در محیط ملایم نسبتاً پایین است و موفقیت به‌طور کلی آسانتر بدست می‌آید و محیط متخاصم با ویژگی‌های متضاد مشخص می‌گردد. پویایی محیط فراوانی تغییر و حجم معاملات در محیط خارجی را در بر می‌گیرد، و شامل تغییرات در تکنولوژی، ترجیحات مشتری و اقدامات رقیبان می‌باشد. برطبق نظر Sohi (1996) تغییرات در تکنولوژی، ترجیحات مشتری، اقدام رقیبان نمونه‌هایی از پویایی محیط هستند. برطبق نظر Lindelof & Lofsten (2006) عدم قطعیت و تلاطم محیط ویژگی منظمی از محیط کسب و کارهای کارآفرینانه است که این ضرورت را برای کارآفرین ایجاد می‌کند که دارای شایستگی‌های خاصی باشد. در مجموع، این روشن است که سازمان‌ها نمی‌توانند در خلا و مجزا از محیط فعالیت کنند. اگرچه اثر محیط می‌تواند حداقل شود اگر کارآفرین شایستگی‌های مناسبی داشته باشد که آن‌ها را قادر کند با تهدیدهای محیطی مقابله کنند و از فرصت‌های محیطی بهره بگیرند (Wasilcczuk, 2000).

با توجه به موارد اشاره شده، در چارچوب مفهومی که برای این تحقیق طراحی شده است، فرض شد که شایستگی‌های کارآفرینانه بر موفقیت کارآفرینان تاثیر دارند و محیط کسب و کار نیز نقش تعدیل کننده در رابطه بین این دو متغیر دارد. (شکل شماره ۱). به‌طور کلی یک متغیر تعدیل کننده متغیری است کیفی یا کمی که جهت یا قدرت رابطه بین متغیر پیش بین با متغیر ملاک را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در این چارچوب شایستگی‌های کارآفرینانه به عنوان متغیر مستقل، محیط کسب و کار به عنوان متغیر تعدیل کننده و موفقیت کارآفرینان به عنوان متغیر وابسته در نظر گرفته شد.

موفقیت کسب و کار به ناچار محدود می‌شود به واسطه تهدیدها و فرصت‌هایی که از طریق محیط در فرایند اداره کسب و کار ارایه می‌شوند. در بررسی شکست کسب و کارهای کارآفرینانه باید به محیط نیز در کنار عوامل دیگر توجه داشت. بنابراین، این حقیقت روشنی است که هر بحثی از اثر شایستگی‌های کارآفرینانه در موفقیت کسب و کار نمی‌تواند جدا از محیط در نظر گرفته شود. در همین رابطه، چندین محقق نشان دادند چطور این دو متغیر در تعامل با یکدیگر بر موفقیت کسب و کار تاثیر می‌گذارند. برای مثال Herun and Robinson پیشنهاد کردند که اقدامات و تصمیمات کارآفرین تعیین می‌شوند به واسطه این که چطور او محیط کسب و کار را درک کرده است (Baum et al., 2001). لذا، برای کاهش اثر منفی چالش‌های محیط کسب و کار این مهم است که کارآفرین با محیط به طور فعالانه درگیر شود. استفاده از چنین رهیافت پیش فعالانه‌ای، شایستگی‌های کارآفرینانه را به داخل بازی می‌آورد. تحقیق اثربخش Porter (1991) نیز نشان داد عوامل خارجی هم‌چون قدرت توزیع کنندگان و خریداران، میزان رقابت، وجود تولیدات جایگزین موانع ورود هستند و بر مزیت نسبی سازمان‌ها تاثیر می‌گذارند. جهت مقابله با تهدیدات ایجاد شده به واسطه محیط، Porter پیشنهاد می‌کند که سازمان‌ها باید درگیر در فعالیت راهبردی مناسب شوند. بنابراین، در مورد کسب و کارها توانایی انجام چنین اقداماتی وابسته به شایستگی‌های مالکین کسب و کارهای کارآفرینانه است.

محیط کسب و کارها می‌تواند در دو بعد ملایم و متخاصم و همین‌طور پایدار در مقابل دینامیک توصیف شود. در ادبیات کارآفرینی هر دو ساختار برای مشخص کردن محیط کسب و کار استفاده شده‌اند (Entrialgo et al., 2001). محیط ملایم مجموعه بخشنده‌ای را منعکس می‌کند که به واسطه تفاوت سود بالا، شدت رقابت پایین



شکل ۱: چارچوب مفهومی تحقیق

جهت بررسی شایستگی‌های کارآفرینان روستایی شهرستان کرمانشاه از مقیاس ۷۴ گویه ای Man (۲۰۰۱) بهره گرفته شد. در این مقیاس که قبلاً روایی و پایایی آن در مطالعه Man (۲۰۰۱) مورد سنجش قرار گرفته است شایستگی‌ها شامل نه بعد (شایستگی‌های راهبردی، تعهد، مفهومی، فرصت، رهبری و سازماندهی، روابط، یادگیری، شخصی و فنی) می‌باشد. این مقیاس با توجه به شاخص‌هایی هم‌چون جامعیت مدل، اعتبار صوری، قابلیت تکرار پذیری و خواص روان سنجی مقیاس‌ها در شرایط کارآفرینان روستایی شهرستان کرمانشاه مناسب تشخیص داده شد.

برای بررسی روایی از روش پانل متخصصان شامل اعضای هیات علمی رشته‌های کارآفرینی و توسعه کشاورزی استفاده شد. جهت تعیین پایایی سازه‌های مربوط به شاخص‌های موفقیت و محیط کسب و کار، ضریب آلفای کرونباخ محاسبه گردید که به ترتیب ۰/۸۵ و ۰/۸۸ به دست آمد. با توجه به اینکه ضرایب آلفای محاسبه شده برای هر دو پرسشنامه بالاتر از ۰/۷۰ بوده می‌توان نتیجه گرفت این پرسشنامه‌ها از پایایی مناسبی برخوردار می‌باشند. به منظور تحلیل توصیفی، از میانگین، انحراف معیار و در بخش تحلیل استنباطی نیز از تحلیل همبستگی و رگرسیون سلسله مراتبی استفاده شد.

روش تحقیق

این تحقیق توصیفی همبستگی از نظر ماهیت، کمی و از نظر هدف، کاربردی بود. کارآفرینان روستایی استان کرمانشاه که در زمینه کشاورزی و در زیر بخش‌های پرورش قارچ، گاوداری، مرغداری، زنبورداری، پرورش ماهی و گلخانه در سطح روستاهای شهرستان کرمانشاه مشغول به فعالیت می‌باشند، جامعه آماری پژوهش را تشکیل دادند. حجم نمونه با استفاده از جدول کرجسی و مورگان، ۸۶ نفر تعیین و از روش نمونه‌گیری تصادفی طبقه‌ای (برحسب زمینه شغلی کارآفرینان) استفاده شد. شاخص‌های میزان موفقیت کارآفرینان که در این مطالعه مورد استفاده قرار گرفت عبارتند از: رشد، تعادل بین کار و زندگی، نوآوری، شرکت در جامعه، تصدیق اجتماعی، مطلوبیت، ماندگاری، رضایت ارباب رجوع و کارمندان، سودآوری، رضایت شخصی.

با توجه به هدف پژوهش از سه پرسشنامه به عنوان ابزار تحقیق استفاده شد. برای سنجش محیط کسب و کار از پرسشنامه محقق ساخته‌ای شامل ۱۵ گویه با طیف لیکرت استفاده شد. در رابطه با سنجش موفقیت کارآفرینان نیز با توجه به شاخص‌های موفقیت در نظر گرفته شده، پرسشنامه محقق ساخته‌ای شامل ۱۴ گویه در قالب مقیاس لیکرت طراحی گردید.

یافته‌ها

اولویت‌بندی شایستگی‌های مؤثر بر موفقیت از دیدگاه کارآفرینان روستایی

شایستگی‌های مؤثر بر موفقیت کارآفرینان روستایی با استفاده از مدل Man (۲۰۰۱) در نه بعد با استفاده از ۷۴ گویه در طیف ۵ سطحی لیکرت مورد بررسی قرار گرفت. نتایج بدست آمده در جدول (۱) آورده شده است.

جدول (۱): شایستگی‌های مؤثر بر موفقیت از دیدگاه

کارآفرینان روستایی			
رتبه	انحراف معیار (SD)	میانگین از ۵ (M)	مولفه
۱	۰/۸۶	۴/۷۹	سازماندهی و رهبری
۲	۰/۷۸	۴/۶۵	فرصت
۳	۰/۹۵	۴/۴۷	روابط
۴	۰/۹۵	۴/۳۴	راهبردی
۵	۰/۸۸	۴/۲۰	فنی
۶	۰/۹۳	۴/۰۱	تعهد
۷	۰/۹۷	۳/۸۹	یادگیری
۸	۰/۷۹	۳/۷۵	شخصیتی
۹	۰/۹۴	۳/۵۲	مفهومی

مقیاس لیکرت (۱=کمترین امتیاز و ۵=بیشترین امتیاز)

در میان شایستگی‌ها بیشترین میانگین مربوط به شایستگی سازماندهی و رهبری (۴/۷۹)، فرصت (۴/۶۵) و روابط (۴/۴۷) است. به عبارت دیگر با توجه به خوشه‌های رفتاری تشکیل‌دهنده شایستگی‌های سازماندهی و رهبری، فرصت و روابط، "برنامه‌ریزی"، "سازماندهی"، "نماینده‌گی و هماهنگی"، "کنترل و نظارت بر منابع مالی"، "شناسایی و استخدام" و "ایجاد انگیزه"، "ایجاد اعتماد"، "استفاده از مهارت‌های بین فردی"، "توسعه و حفظ روابط با دیگران"، "ایجاد شبکه و تماس‌ها"، "بحث و مذاکره"، "مدیریت تضادها"، "تشخیص فرصت"، "پاسخ و اقدام به فرصت‌ها" و "جستجوی فرصت‌های کسب و کار" برای موفقیت کارآفرینان بسیار مهم است.

اولویت‌بندی عوامل محیطی مؤثر بر موفقیت از دیدگاه

کارآفرینان روستایی

عوامل محیطی مؤثر بر موفقیت کارآفرینان روستایی با استفاده از نتایج مطالعات صورت گرفته قبلی، در دو بعد ملایم و متخاصم و همین‌طور پایدار در مقابل دینامیک در نظر گرفته شد. سپس با استفاده از ۱۴ گویه در قالب طیف ۵ سطحی لیکرت در بین کارآفرینان روستایی مورد سنجش قرار گرفت که نتایج بدست آمده در جدول (۲) آورده شده است.

جدول (۲): عوامل محیطی مؤثر بر موفقیت از دیدگاه کارآفرینان روستایی

رتبه	انحراف معیار (SD)	میانگین از ۵ (M)	مولفه	بعد
۱	۰/۹۵	۴/۸۲	تغییر شیوه‌های بازاریابی	
۲	۰/۷۳	۴/۷۵	تغییر تکنولوژی تولیدات و خدمات	
۳	۰/۸۵	۴/۵۳	نرخ منسوخ شدن تولیدات و خدمات	پویایی و ثبات
۴	۰/۹۳	۲/۳۶	وجود فرصت‌های سرمایه‌گذاری و بازاریابی	محیط
۵	۱/۰۵	۲/۱۲	توانایی پیشگویی تقاضا و سلايق مشتری	
۶	۰/۷۳	۱/۹۸	قابل پیش‌بینی بودن اقدامات رقیبان	
۷	۰/۹۸	۴/۸۵	مخاطره‌آمیز بودن محیط	
۸	۰/۷۷	۴/۷۰	حاشیه سود بالا	
۹	۰/۸۴	۴/۶۲	شدت رقابت	ملایمت و
۱۰	۰/۹۷	۴/۳۱	وجود جنگ قیمت	تخاصم محیط
۱۱	۱/۱۲	۳/۸۹	نرخ شکست کسب و کار	
۱۲	۰/۸۰	۲/۱۱	وفاداری مشتری	

مقیاس لیکرت (۱=کمترین امتیاز و ۵=بیشترین امتیاز)

مقابل فرصت‌های سرمایه‌گذاری و بازاریابی (۲/۳۶)، توانایی پیشگویی تقاضا و سلايق مشتری (۲/۱۲) و قابلیت پیش‌گویی اقدامات رقیبان (۱/۹۸) پایین می‌باشد. به

در بعد پویایی و ثبات محیط، میانگین تغییر شیوه‌های بازاریابی (۴/۸۲)، نرخ تغییر تکنولوژی‌ها (۴/۷۵)، نرخ منسوخ شدن تولیدات و خدمات (۴/۵۳) بالاست و در

از آنجا که رابطه معنی‌داری بین زمینه فعالیت با شایستگی‌ها، محیط و موفقیت کارآفرینان وجود ندارد، این متغیر از تحلیل‌های بعدی حذف شد.

نتایج رگرسیون سلسله مراتبی که نقش تعدیل‌کننده محیط و سابقه فعالیت را در رابطه بین شایستگی‌ها و موفقیت کارآفرینان مورد بررسی قرار داده در جدول (۴) منعکس است. در گام نخست متغیر شایستگی توانست به‌طور معنی‌داری ۴۵ درصد واریانس متغیر وابسته موفقیت کارآفرینان را پیش‌بینی کند ($P < 0.01$ و $F_{change} = 90$). علامت مثبت همراه با ضریب رگرسیون استاندارد متغیر موفقیت کارآفرینان حاکی از وجود رابطه مثبت بین شایستگی و موفقیت کارآفرینان است.

در گام دوم، هنگامی که متغیر محیط به معادله اضافه شد، میزان واریانس تبیین شده در متغیر ملاک به طور معنی‌داری ($P < 0.01$ و $F_{change} = 66.02$) افزایش یافت و به ۵۰ درصد رسید. نتایج نشان می‌دهد که متغیر محیط توانسته است ۵ درصد واریانس متغیر موفقیت کارآفرینان را پس از کنترل اثر شایستگی بر موفقیت تبیین کند. در گام سوم متغیر سابقه فعالیت به معادله اضافه شد، میزان واریانس تبیین شده در متغیر ملاک به‌طور معنی‌داری ($P < 0.01$ و $F_{change} = 54$) افزایش یافت و به ۵۸ درصد رسید. سرانجام در گام چهارم و هنگامی که تعامل بین شایستگی‌ها و محیط به معادله اضافه شد، میزان واریانس تبیین شده در متغیر ملاک به‌طور معنی‌داری ($P < 0.01$ و $F_{change} = 22$) افزایش یافت و به ۶۴ درصد رسید.

این نتایج نشان می‌دهد که تعامل بین شایستگی و محیط توانسته است ۳ درصد واریانس متغیر موفقیت را پس از کنترل اثر محیط و شایستگی بر موفقیت کارآفرینان، تبیین کند. نتایج این رگرسیون از نقش تعدیل‌کننده متغیر محیط در رابطه بین شایستگی و موفقیت کارآفرینان حمایت کرد (نمودار ۱).

عبارت دیگر، از دیدگاه کارآفرینان روستایی، محیط کسب و کار فعلی محیطی پویا می‌باشد. در محیط پویا تغییرات محیط قابل پیش‌بینی نیست و در چنین محیطی کارآفرین برای کسب موفقیت نیازمند انعطاف‌پذیری بالایی است. همچنین، در بعد ملایمت و تخصص محیط، یافته‌ها نشان می‌دهد که میانگین مخاطره‌آمیز بودن محیط (۴/۸۵)، حاشیه سود (۴/۷۰)، شدت رقابت (۴/۶۲)، جنگ قیمت (۴/۳۱) و نرخ شکست کسب و کار (۳/۸۹) بالاست، در حالی که میانگین وفاداری مشتری (۲/۱۱) پایین می‌باشد. به عبارت دیگر، از دیدگاه کارآفرینان روستایی، محیط کسب و کار فعلی، محیطی متخصص است. محیط متخصص محیطی است که تهدیدهای پایداری را برای اقدامات و فعالیت‌های راهبردی کارآفرینان آرایه می‌دهد و در چنین محیطی ماندگاری کسب و کار بیشتر از سودآوری ارزشمند است.

بررسی عوامل مؤثر بر موفقیت کارآفرینان

در ابتدا برای بررسی رابطه پیش‌بین‌ها و متغیر ملاک موفقیت کارآفرینان، ماتریس ضرایب همبستگی استفاده شد. جدول (۳) همبستگی بین موفقیت کارآفرینان، شایستگی‌ها، محیط، سابقه فعالیت و زمینه فعالیت را نشان می‌دهد. رابطه مثبت و معنی‌داری بین شایستگی‌ها، محیط، سابقه فعالیت و موفقیت کارآفرینان وجود دارد ($P < 0.01$).

جدول (۳): ماتریس همبستگی متغیرهای پیش‌بین و ملاک

متغیرها	موفقیت	شایستگی‌ها	محیط
موفقیت	-		
شایستگی‌ها	۰/۳۶*	-	
محیط	۰/۴۵*	۰/۵۵*	-
سابقه فعالیت	۰/۳۸*	۰/۳۰*	۰/۱۱
زمینه فعالیت	۰/۱۲	۰/۰۱	۰/۰۱

* $P < 0.01$

جدول (۴): نتایج تحلیل رگرسیون سلسله مراتبی

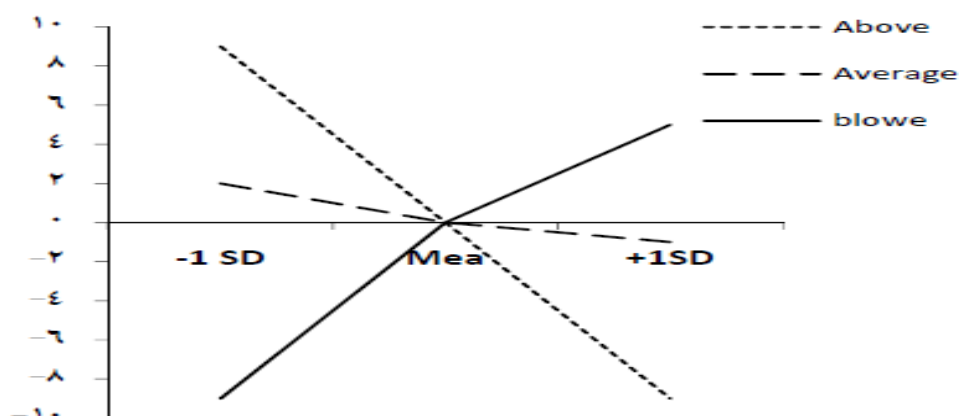
Beta ^c	SEB ^b	B ^a	Change F	R ² Change	Total R ²	متغیرهای پیش بین
۰/۵۶*	۰/۱۳	۱/۵۱	۹۰*	۰/۴۵	۰/۴۵	شایستگی گام اول
۰/۴۹*	۰/۱۵	۱/۳۴	۶۶/۰۲*	۰/۰۵	۰/۵۰	شایستگی گام دوم
۰/۴۵*	۰/۱۱	۱/۱۲				محیط
۰/۳۰	۰/۱۸	۱/۲۱	۵۴*	۰/۰۸	۰/۵۸	شایستگی گام سوم
۰/۴۷	۰/۱۵	۱/۲۷				محیط
۰/۱۵	۰/۰۶	۰/۱۷				سابقه فعالیت
۰/۵۱	۰/۱۶	۱/۱۱	۲۲*	۰/۰۶	۰/۶۴	شایستگی گام چهارم
۰/۴۸	۰/۱۴	۱/۳۲				محیط
۰/۱۶	۰/۰۶	۰/۱۹				سابقه فعالیت
۰/۱۴	۰/۰۹	۰/۸۹				محیط × شایستگی

B^a ضریب رگرسیون غیر استاندارد-

SEB^b انحراف استاندارد ضریب رگرسیون غیر استاندارد-

Beta^c ضریب رگرسیون استاندارد

*P < ۰/۰۱



نمودار (۱) نقش تعدیل کننده محیط بر شایستگی در پیش بینی موفقیت کارآفرینان

نتیجه گیری

دارد. کارآفرین باید بتواند منابع انسانی، فیزیکی، مالی و فنی، خارجی و داخلی را به خوبی سازماندهی کند. همچنین، رهبری و انگیزش کارکنان نیز از جمله وظایف دیگر کارآفرین است. او باید بتواند ضمن رهبری و نظارت بر کارکنان، انگیزه لازم را در جهت همکاری بین کارکنان به عنوان یک تیم ایجاد نماید. بنابراین، مهم است که کارآفرین برای موفقیت در کسب و کارش از شایستگی سازماندهی و رهبری خوبی برخوردار باشد. از سوی دیگر، پیشگام بودن در جستجو برای فرصت‌ها جنبه مهمی از مدیریت کسب و کار می‌باشد. کارآفرین نباید منتظر بماند

نتایج اولویت‌بندی شایستگی‌ها از دیدگاه کارآفرینان روستایی نشان داد که شایستگی‌های سازماندهی و رهبری، فرصت و روابط نسبت به سایر شایستگی‌های تاثیر بیشتری بر موفقیت کارآفرینان دارند. شایستگی سازماندهی و رهبری در کسب و کار کارآفرینان نقش مؤثری ایفا می‌کند. این یافته با مطالعات انجام شده توسط Bickerdyke et al (2000)، Brush et al (2001) و Solesvik (2012) که شایستگی سازماندهی و رهبری را برای ماندگاری کسب و کارها حیاتی می‌دانند، همخوانی

حال انجام اقدامات جدید جهت بالا بردن مزیت نسبی خود در بازار می‌باشند، تفاوت سود بالا است، وفاداری مشتری پایین است، نرخ شکست و شدت رقابت بالا است. بنابراین، در چنین محیطی کارآفرین جهت موفقیت نیازمند شایستگی‌های قوی است تا بتواند بر چالش‌های موجود در محیط غلبه کند. همان‌طور که نتایج تحلیل رگرسیون سلسله مراتبی نیز نشان داد که محیط اثر تعدیل کننده بر رابطه بین شایستگی‌ها و موفقیت کارآفرینان روستایی دارد. در همین راستا، نتایج مطالعه Choi & Shepherd (2004) نشان داد که در یک محیط پویا و متخصص، کارآفرینانی که سطح بالایی از شایستگی‌ها را دارند بهتر از کارآفرینانی با سطح پایین شایستگی عمل می‌کنند. به عبارت دیگر، به نظر می‌رسد در روبرویی با محیط‌های کسب و کار آشفته و متغیر، کارآفرینانی با شایستگی‌های کارآفرینانه بیشتر، از موقعیت بهتری نسبت به کارآفرینانی با شایستگی کمتر برخوردار هستند. آنها معتقدند که بهره‌برداری موفق از فرصت‌ها یا منابع در محیط پویا به‌طور اساسی وابسته به توانایی مدیریت کارآفرینان است. بنابراین، کاملا بدیهی است که در قسمت قبل شایستگی سازماندهی و رهبری به عنوان مهم‌ترین شایستگی مؤثر بر موفقیت کارآفرینان روستایی مشخص گردد. چون خود کارآفرینان نیز به خوبی تشخیص می‌دهند در چنین محیطی تنها کارآفرینانی با قابلیت سازماندهی و رهبری قوی می‌توانند ماندگار بمانند و به فعالیت خود ادامه دهند.

نتایج بدست آمده از تحلیل رگرسیون سلسله مراتبی نیز نشان داد که متغیرهای شایستگی، محیط و سابقه فعالیت بر موفقیت کارآفرینان روستایی تأثیر گذارند. سابقه فعالیت می‌تواند نقش تأثیرگذاری بر موفقیت کارآفرینان روستایی داشته باشد. این یافته با نتایج تحقیق Man et al. (۲۰۰۸) و Covin et al. (۱۹۹۰) همسو است. با افزایش سابقه کارآفرینان، تجربه آن‌ها افزایش می‌یابد و در حین اداره کسب و کار به مهارت‌ها و توانایی‌های مختلفی دست می‌یابند. بنابراین، با توسعه شایستگی‌های کارآفرینان در طی سال‌های فعالیت، احتمال دستیابی آن‌ها به موفقیت در کسب و کار خویش افزایش می‌یابد.

تا فرصتی به‌وجود آید؛ بلکه باید پیوسته در جستجوی فرصت‌های مناسب باشد. او باید به دنبال کسب بازخورد از مشتریان و جستجوی نیازها و علایق آن‌ها باشد و نسبت به تغییرات در مسیر حرکت کسب و کار هوشیار باشد، چرا که هسته کارآفرینی تشخیص و بهره‌برداری از فرصت‌هاست. در همین رابطه، Ardichvilli et al (2003) بیان کردند که تشخیص فرصت برای کسب و کارهای جدید یکی از مهم‌ترین توانایی‌های کارآفرینان موفق است. درک فرصت‌های کارآفرینانه مهم است زیرا ویژگی‌های فرصت بر فرایند کارآفرینانه اثر می‌گذارد. بنابراین، تشخیص فرصت‌های درست منجر می‌شود کارآفرینان کسب و کارهای جدید را شروع کنند و اصلاحات مهمی را در کسب و کارهای موجود انجام دهند (Sambasivan et al., 2009).

توانایی ارتباط مؤثر با دیگران برای کارآفرین مهم است. کارآفرین نیاز دارد با بسیاری از افراد شامل توزیع کنندگان، مشتریان، عاملان دولتی، رقیبان و دیگر ذینفعان تعامل داشته باشد. این تماس‌ها به کارآفرین امکان دسترسی به اطلاعات و دیگر منابع را می‌دهد. نتایج مطالعه Ramsden & Bennett (2005) نیز نشان می‌دهد که کسب و کارهای کوچک به‌طور حیاتی به روابطشان وابسته هستند زیرا از این طریق است که آنها می‌توانند توصیه و حمایت را از حرفه‌ای‌ها و متخصصانی مانند وکیلان، حسابداران و مشاوران، اعضای دولت، موسسات تحقیقاتی و آموزشی و حتی توزیع کنندگان و مشتریان بدست آورند. این همراستاست با تئوری وابستگی منابع (Barringer & Harrison, 2000) که پیشنهاد می‌کند کارآفرینان از روابط اجتماعی خود برای به‌دست آوردن منابع استفاده می‌کنند، آنها نیاز دارند از کسب و کار خود حمایت کنند. بنابراین، کارآفرینان نیاز است مهارت‌های ارتباطی و میان فردی را در برداشته و به‌دست آورند.

نتایج اولویت‌بندی عوامل محیطی از دیدگاه کارآفرینان روستایی نشان داد که از دیدگاه کارآفرینان روستایی، محیط کسب و کار فعلی محیطی پویا و متخصص است. به عبارت دیگر، در حال حاضر در محیط فعلی سرعت تغییرات تکنولوژی بالاست، سلايق و نیازهای مشتریان مدام در حال تغییر می‌باشد، رقیبان مدام در

و نیز تغییرات مداوم در تقاضای بازار روبرو می‌باشند؛ لذا دارا بودن شایستگی‌های مناسب برای کارآفرینان می‌تواند نقش مهمی را در موفقیت کسب و کار آنها بازی کند.

بر پایه نتایج بدست آمده موارد زیر جهت افزایش موفقیت کارآفرینان روستایی به عنوان پیشنهاد ارایه می‌شود:

برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی در جهت تقویت شایستگی سازماندهی و رهبری؛ به طوری که کارآفرینان بتوانند به سازماندهی منابع انسانی، فیزیکی، مالی و فنی خود بپردازند و کارکنان خود را به خوبی هدایت نمایند و بتوانند استراتژی‌هایی را توسعه دهند که به آن‌ها اجازه دهد فرصت‌های تشخیص داده شده را به نتایج سودمند تبدیل کنند.

با توجه به اهمیت شایستگی فرصت در موفقیت کارآفرینان، و از آنجا که شناسایی فرصت‌ها نیاز به نوآوری و خلاقیت بالایی دارد، پیشنهاد می‌گردد کلاس‌ها و کارگاه‌هایی با هدف یادگیری "دگرگونه اندیشیدن" برای کارآفرینان بالقوه و بالفعل برگزار گردد زیرا نگاه کردن به مسایل از ابعاد و راه‌های جدید به عنوان یکی از ابزارها و شیوه‌های تفکر خلاق شناخته شده است.

با توجه به اهمیت محیط در موفقیت کارآفرینان، دولت می‌تواند از طریق تقویت احساس امنیت میان سرمایه‌گذاران، ارایه مشوق‌های سرمایه‌گذاری، حمایت از محصولات داخلی، حذف واسطه‌ها و دلال‌ها، ثبات سیاست‌ها، قوانین و مقررات و ایجاد زمینه مناسب و حمایت برای کمک به صادرات محصولات تولید شده توسط کارآفرینان محیط با ثبات و ملایمی را جهت فعالیت کارآفرینان فراهم نماید.

با توجه به اهمیت شایستگی روابط در موفقیت کارآفرینان، پیشنهاد می‌گردد با ایجاد شبکه‌های اجتماعی مؤثر بین کارآفرینان در قالب تشکیل انجمن‌ها و تشکل‌های کارآفرینی، زمینه ایجاد روابط بین کارآفرینان با همتایان و مشتریان فراهم شود؛ چرا که موجب عملکرد بهتر و کارآمدتر از آنان می‌گردد.

از طریق ایجاد روابط بین کارآفرینان با همتایان و مشتریان در قالب تشکیل انجمن‌ها و تشکل‌های کارآفرینی افزایش میزان تعامل و ارتقاء مؤثر و سطح

از سوی دیگر، نتایج تحلیل رگرسیون سلسله مراتبی نشان داد که محیط نقش تعدیل کننده را در رابطه بین شایستگی‌ها و موفقیت کارآفرینان دارد. محیط کسب و کار بر اساس میزان تغییر می‌تواند در دو بعد پویایی و ثبات بر موفقیت کارآفرینان مؤثر باشد. محیط پایدار بواسطه فقدان تغییرات غیرقابل پیش بینی و فراوانی پایین تر تغییر و حجم معاملات در بازار مشخص می‌شود و همان‌طور که Baum et al (2001) پیشنهاد می‌کنند به دلیل عدم تغییر، اغلب هدایت محیط پایدار برای کارآفرین آسانتر است و این نوع از محیط ارتباط مثبتی با موفقیت کسب و کارها دارد. همچنین، در محیط پایدار به دلیل اینکه نرخ تغییر پایین است و رقابت قوی نیست، محیط سالم‌تری جهت فعالیت کارآفرینان فراهم می‌گردد و حتی کارآفرینانی با شایستگی‌های ضعیف تر نیز می‌توانند موفق عمل کنند چون چنین محیطی از آنها حفاظت می‌کند. در مقابل، محیط دینامیک نیازمند کسب و کار قوی و پرواکنیو می‌باشد و در این محیط کارآفرین با چالش‌هایی همچون تغییرات تکنولوژی، اقدامات رقیبان و تقاضای مشتری روبرو است. لذا، در چنین محیطی کارآفرین جهت موفقیت نیازمند رفتارهای نوآورانه تر و تهاجمی تر است.

ملایمت و تخاصم محیط نیز می‌تواند در موفقیت کارآفرینان تأثیرگذار باشد. در همین رابطه، Lindelof & Lofsten (2006) بحث می‌کنند که شرکت‌هایی که با محیط متخاصم روبرو هستند، رفتارهای کارآفرینانه بیشتری، به‌ویژه گرایش سازماندهی و راهبردی، از خود بروز می‌دهند که به‌طور محسوس به اجرای کسب و کار کمک می‌کند. در مقابل، در محیط‌های پایدار و ملایم، کارآفرینان تمایل دارند اندکی بیشتر در مدیریت کسب و کارشان آرامش داشته باشند، شاید در نتیجه درک تهدیدهای کمتر و ریسک‌های ماندگاری پایین تر باشد. درکل می‌توان گفت از آنجا که در حال حاضر محیط کسب و کار کارآفرینان محیطی پویا و متخاصم است، کارآفرینان می‌توانند اثر منفی محیط را بواسطه مجهز کردن خود به شایستگی‌های مورد نیاز به حداقل برسانند. همچنین، با توجه به روند جهانی شدن، کارآفرینان با چالش‌هایی همچون رشد شتابان رقابت، پیچیده تر شدن سلیقه و ترجیحات مصرف کنندگان و استانداردهای بازار

ارتباط تعاملی و به دور از تعارض با دیگران؛ به طوری که بتوانند به راحتی با همتایان، مشتریان و مشاوران متخصص و مؤسسات و انجمن‌های تخصصی، تجاری، صنفی مرتبط ارتباط برقرار کنند و از منافع آن‌ها در جهت موفقیت کسب و کار خویش بهره بگیرند.

اعتماد در بین آن‌ها؛ که بدین وسیله به پر رنگ کردن ابعاد سرمایه اجتماعی در جامعه کارآفرینان کمک می‌شود؛ چرا که موجب عملکرد بهتر و کارآمدتر از آنان می‌گردد.
ارایه آموزش‌های لازم به کارآفرینان در جهت ایجاد

REFERENCES

- Ahmad, H.M., Ramayah, T., Wilson, C., & Kummerow, L. (2010). Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? : A study of Malaysian SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(3), 182-203
- Ahmad, N. (2007). A cross-cultural study of entrepreneurial competencies and entrepreneurial success in SMEs in Australia and Malaysia, *Thesis (Ph.D.)*, University of Adelaide, Adelaide Graduate School of Business.
- Ardichvilli, A., Cardozo, R., & Ray, S. (2003). A theory of entrepreneurial opportunity identification and development. *Journal of Business Venturing*, 105-123.
- Barringer, B.R., & Harrison, J.S. (2000). Walking tightrope: Creating value through inter organizational relationships. *Journal of Management*, 26(3), 367-405.
- Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44(2), 292-303. <http://dx.doi.org/10.2307/3069456>.
- Baum, J.R., & Locke, E.A. (2004). The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to subsequent venture growth. *Journal of Applied Psychology*, 89(4), 587-598.
- Bergevoet R. H. M. (2005). Entrepreneurship of Dutch dairy farmers. *Department of Social Sciences*. Wageningen University.
- Bickerdyke, I., Lattimore, R., & Madge, A. (2000). *Business failure and change: an Australian perspective: Productivity commission staff research paper*, Aus Info, Canberra.
- Brush, C., Greene, P., & Hart, M. (2001). From initial idea to unique advantage: the entrepreneurial challenge of constructing a resource base. *Academy of Management Executive*, 15, 64-78.
- Choi, Y.R., & Shepherd, D.A. (2004). Entrepreneur's decisions to exploit opportunities. *Journal of Management*, 30(3), 377-395.
- Covin, J., Slevin, D., & Heeley, M. (1999). Pioneers and followers: Competitive tactics, environment, and firm growth. *Journal of Business Venturing*, 15(2), 175-210.
- Covin, J. G., Slevin, D. P., & Covin, T. J. (1990). Content and performance of growth-seeking strategies: A comparison of small firms in high-and low technology industries. *Journal of Business Venturing*, 5(6), 391-412.
- Dixon, R., Meier, R. L., Brown, D. C., & Custer, R. L. (2005). The critical entrepreneurial competencies required by instructors from institution-based enterprises: A Jamaican study. *Journal of Industrial Teacher Education*, 42(4), 25-51.
- Entrialgo, M., Fernandez, E., & Vazquez, C.J. (2001). The effect of organizational context on SME s entrepreneurship: Some Spanish evidence. *Small Business Economics*, 16(3), 223-236.
- Fenwick, T. & S. Hutton. (2000). Women Crafting New Work: The Learning of Women Entrepreneurs, Proceedings of the Adult Education Research Council. Vancouver, BC: University of British Columbia.
- Freiling, J., & Laudien, S.M. (2013). Explaining New Venture Failure: A Competence-based Approach, Paper submitted to the AIMS 2013 Conference, *Capacites Dynamiques et Innovation*, April 11-12, 2013 Nice (France).
- Gatewood, E.J., Shaver, K.G., Powers, J.B., & Gartner, W.B. (2002). Entrepreneurial expectancy, task effort, and performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 187-206.
- Ghambarali, R., Zarafshani, K., & Alibaygi, A.H. (2008). Identifying Success Criteria among Rural Entrepreneurs: Using multidimensional Scaling, *Entrepreneurship Development*, 1(2), 131-160.
- Gorgiveski, M., Ascalon, J., & Evilina, M. (2005). Entrepreneurial success: what it means to different type of entrepreneurs. *European Conference on work and Organizational psychology*, Istanbul.
- Krishnan, L. (2013). The Role of Competencies and Personality in Determining Success of Entrepreneurs in SMEs in Karnataka, India. *International Business Management*, 7(4): 258-266.
- Kyro, P. (2001). *Women Entrepreneurs Question Men's Criteria for Success*. Proceedings 2001. Edition, Babson College, Wellesley. Massachusetts.

22. Lindelof, P., & Lofsten, H. (2006). Environmental hostility and firm behavior: an empirical examination of new technology-based firms on sciences parks. *Journal of Small Business Management*, 44(3), 386-406.
23. Man, W. Y. T. (2001). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises in the Hong Kong services sector (Doctoral dissertation, The Hong Kong Polytechnic University).
24. Man, T. W. Y., Lau, T., & Snape, E. (2008). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: An investigation through a framework of competitiveness. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 21(3), 257-276.
25. Miner, J.B. (1997). A psychological typology and its relationship to entrepreneurial success. *Entrepreneurship and Regional Development*, 9, 319-334
26. Moghimi, S.M. (2001). *Organization and management: research approach*, Tehran, Termeh Press. (In Farsi)
27. Morris, M., Schindehutte, M., & Allen, J. (2005). The entrepreneur's business model: Toward a unified perspective. *Journal of Business Research*, 58(6), 726-735. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2003.11.001>.
28. Orser, B., Riding, A., & Cedzynski, M. (2005). Dimensions of perceived success among Canadian business owners. *Journal of small business management*. P.50.
29. Porter, M.E. (1991). Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12 (Special Issue for winter), 95-117.
30. Ramsden, M., & Bennett, R.J. (2005). The benefits of external support to SMEs: "Hard" versus "soft" outcomes and satisfaction levels, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(2), 227-243.
31. Sambasivan, M., Abdul, M., & Yusop, Y. (2009). Impact of personal qualities and management skills of entrepreneurs on venture performance in Malaysia: Opportunity recognition skills as a mediating factor. *Technovation*, 798-805.
32. Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 25: 217-226.
33. Sohi, R.S. (1996). The effects of environmental dynamism and heterogeneity on sales people's role perceptions, performance and job satisfaction. *European Journal of Marketing*, 30(7), 49-67.
34. Solesvik, M. (2012). Entrepreneurial competencies in emerging economy context. In 17th Nordic Conference on Small Business Research, Helsinki.-2012.-23-25 May.
35. Sony, H.P., & Iman, S. (2005). Relationship between entrepreneurial learning, entrepreneurial competencies and venture success: empirical study on SMEs. *Int. J. Entrepreneurship and Innovation Management*. 5(5/6), 454-468.
36. Wasilczuk, J. (2000). Advantageous competence of owner/managers to grow the firm in Poland: Empirical evidence. *Journal of Small Business Management*, 38(2), 88-94.