

## **The impact of firm level factors and labor level factors on the performance of small businesses**

**Mehdi Rasouli Ghahroudi**<sup>1</sup>, Associate Professor in International Business Management, Institute for Management and Planning Studies (IMPS), Tehran, Iran

**Elahe Seyedi**, Master of International Business, Institute for Management and Planning Studies, Tehran, Iran

**Adel Azar**, Professor of Management, Faculty of Economics and Management, University of Tarbiat Modarres, Tehran, Iran

---

Received: 10-06-2019

Accepted: 11-01-2020

---

**Introduction:** Small businesses are the driving force behind economic growth, job creation and poverty reduction in developing countries. They are like tools with which economic growth and industrialization are accelerated. In addition, small-scale businesses are known as feeders for large-scale businesses, so they have become more important in pursuit of the economic and social development. Small businesses often struggle to survive and are vulnerable to competition from large companies. This type of business has a significant role in the sustainable economic and social development of a country in terms of contributing to GDP. Because of their strategic role in promoting the economy of a nation in terms of poverty reduction and creation of job opportunities, they are recognized in the management of the country.

**Objective:** The Resource Based View (RBV) believes that the company's resources enable it to gain a competitive advantage and achieve excellent performance in the long run. From a perspective of resources, the strengths and weaknesses of firms have been addressed in order to achieve a sustainable competitive advantage. Thus, in our study, we investigate the factors affecting the performance of small businesses at the firm-level such as ownership, experience, export ratio, inventory and R&D and labor-level factors including skills, education, gender, and manufacturing work force. Firm-specific factors are those that are specific to a business and distinguish it from other companies. Furthermore, in this study, four variables including industry type, total assets, sales and number of employees have been used as control variables.

**Methodology:** The sample consists of small firms located in the urban and rural parts of Iran. The data are collected from 17000 industrial workshops by the Iranian Statistics Center. There is no single definition of small and medium industries in Iran; even at the level of industrial statistics centers of the country, different definitions are used. The Statistics Center of Iran has classified businesses into four categories including 1-9 staff, 10-49 staff, 50-99 staff and more than 100 staff. This is because the most common criterion for defining small and medium-sized industries is the number of employees; in many studies, workshops with 1 to 15 people are considered as small businesses, from 15 to 250 people as medium-sized businesses, and more than that as large businesses. The sample of this research consists of industrial workshops with 15 employees and fewer. The firms with missing data were excluded. Thus, our final sample included 1527 small business. A correlation matrix and a

---

<sup>1</sup>. Corresponding Author Email: m.rasouli@imps.ac.ir

hierarchical linear regression model were used to test the research hypotheses by the SPSS software.

**Results and Discussion:** The data show that, out of 5643 industrial workshops with 1 to 15 employees in 1991, only 106 workshops (1.88%) were active in exporting their products to foreign countries. The majority of workshop ownership (93.6%) is in the hands of the private sector. Next to that, most of the workshops are cooperatively owned (4.6%) and publicly owned (1.8%), respectively. The results show the impacts of factors such as company experience, research and development activities as well as skills and education of employees on the performance of small businesses in Iran. However, the type of ownership (private, government or cooperative) and export activity have no effect on the performance including assets growth and sales growth. Export activity and export experience did not affect the performance of small businesses in Iran. The findings also show that the type of industry, sales volume and assets play a significant controlling role in the performance of small businesses. In this study, there are some limitations, the most important of which are 1) confidentiality of the data available in the Statistics Center of Iran, which has led to a lot of time and money spent on the research, 2) the unavailability of some financial information of companies causing the researcher in the field not to consider more financial criteria for performance, and 3) the incompleteness of some data and the unavailability of corporate information that has limited the use of more samples.

**Conclusion:** Small businesses that are more involved in manufacturing activities and spend less money on product designs and development processes have more growth in assets and, therefore, perform better than other small companies. The Findings show that experience affects the performance of small businesses. Our findings show that there is a relationship between employee skills and small business performance. In fact, this means that having a skilled staff is essential for a small industrial workshop. Finally, the findings indicate that younger small businesses that have limited R&D activities but well-educated workforce and focus on production have better performance in Iran.

**Keywords:** Small businesses, Firm-specific factors, Experience, Ownership, R&D, Employee skills.

## تاثیر عوامل سطح شرکتی و سطح نیروی کار بر عملکرد کسب و کارهای کوچک ایران

مهدی رسولی قهرودی<sup>۱</sup>، دانشیار گروه مدیریت موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه ریزی (وابسته به ریاست جمهوری)  
اللهه سیدی، کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه ریزی

عادل آذر، استاد گروه مدیریت دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه تربیت مدرس

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۸/۱۱/۲۱

تاریخ دریافت: ۱۳۹۸/۰۳/۲۰

### چکیده

این پژوهش عوامل تاثیرگذار بر عملکرد کسب و کارهای کوچک را در دو سطح سازمان و نیروی کار مورد بررسی قرار می‌دهد. جامعه آماری شامل کارگاه‌های صنعتی کوچک فعال نقاط شهری و روستایی کشور از میان بیش از ۱۷۰۰۰ کارگاه سرشماری شده مرکز آمار ایران است. در نهایت تعداد ۱۵۲۷ کسب و کار کوچک حجم نمونه نهایی این پژوهش است. آزمون فرضیات پژوهش با استفاده از روش‌های آماری همبستگی و رگرسیون خطی سلسله مراتبی در نرم افزار SPSS انجام شده است. مطابق نتایج تاثیر عواملی همچون تجربه شرکت، فعالیت‌های تحقیق و توسعه، مهارت و تحصیلات نیروی کار بر عملکرد کسب و کارهای کوچک در ایران بارز است. همچنین نوع مالکیت اعم از خصوصی، دولتی یا تعاونی و داشتن فعالیت صادراتی در عملکرد کسب و کارهای کوچک از بعد رشد دارایی‌ها و رشد فروش تأثیر ندارد. کسب و کارهای کوچک جوان‌تر و کم تجربه که فعالیت‌های طراحی و توسعه محدودتری دارند و بیشتر بر تولید متمرکز هستند، همچنین شرکت‌هایی که از نیروی کار تولیدی و با تحصیلات مناسب برخوردارند، عملکرد بهتری را در ایران دارند.

**کلمات کلیدی:** عملکرد، عوامل ویژه شرکتی، کسب و کارهای کوچک، مالکیت، تحقیق و توسعه، مهارت نیروی کار.

## مقدمه

کسب و کارهای در مقیاس کوچک<sup>۱</sup> نیروی محرکه رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال و کاهش فقر در کشورهای در حال توسعه می‌باشند. آنها به مانند ابزاری هستند که از طریق آنها رشد اقتصادی و صنعتی شدن تسریع می‌یابد (کورشی و سایرین<sup>۲</sup>، ۲۰۰۶: سوسر<sup>۳</sup>، ۲۰۰۵). در سطح بین المللی، ضعف‌ها و شکنندگی‌های مداوم در بسیاری از اقتصادها انگیزه دیگری برای جستجوی رشد اقتصادی، نوآوری و بهبود بهره‌وری ایجاد کرده است (OECD، ۲۰۱۶). علاوه بر این کسب و کارهای با مقیاس کوچک به عنوان یک تغذیه کننده برای کسب و کارهای با مقیاس بزرگ شناخته می‌شوند، لذا به دنبال توسعه اقتصادی و اجتماعی دنیا مهم‌تر شده‌اند (آلمیدا و سایرین<sup>۴</sup>، ۲۰۱۲). این نوع کسب و کارها نقش قابل توجهی در توسعه پایدار اقتصادی و اجتماعی یک کشور از لحاظ کمک به تولید ناخالص داخلی دارند و به دلیل نقش استراتژیک‌شان در ارتقاء اقتصاد یک ملت از لحاظ کاهش فقر و از طریق ارائه فرصت‌های شغلی، در زمینه مدیریت به رسمیت شناخته می‌شوند و سهم آنها در رشد و توسعه هر اقتصادی هم در کشورهای در حال توسعه و هم توسعه یافته انکار ناپذیر است (کانیابی و دوی<sup>۵</sup>، ۲۰۱۱). نقش مهم این کسب و کارها را می‌توان به سطح نوآوری و انعطاف پذیری آنها نسبت داد. اما توانایی نوآوری آنها به مقدار زیادی بستگی به شایستگی مدیریت، اندازه آنها و در دسترس بودن منابع دارد (همیلتون<sup>۶</sup>، ۲۰۰۹ و ادوبی<sup>۷</sup>، ۲۰۱۲).

مشاغل کوچک بنگاه‌های اقتصادی خصوصی هستند که سهم بازار کمی دارند، مبتنی بر پایگاه مشتریان محلی می‌باشند (رانیان و دروگ<sup>۸</sup>، ۲۰۱۸) و نقش مهمی در احیای جوامع محلی دارند. مشاغل کوچک معمولاً برای بقای خود تلاش می‌کنند و در برابر رقابت شرکتهای بزرگ آسیب پذیر هستند (گریمر و سایرین<sup>۹</sup>، ۲۰۱۸).

ماهیت و اندازه‌ی شرکت شامل دانش شرکت، عوامل بسیار حیاتی هستند که بر روی

---

1. Small business

2. Qureshi

3. Sauser

4. Almeida

5. Kanyabi and Devi

6. Hamilton

7. Adobi

8. Runyan and Droge

9. Grimmer

عملکرد شرکت تأثیر می‌گذارند. این عوامل ویژگی‌های شرکت را شکل می‌دهند. از این رو بررسی رابطه‌ی معنادار بین ویژگی‌های شرکت و عملکرد شرکت بسیار مهم است (مینایی<sup>۱</sup>، ۲۰۱۱).

در مطالعه سازمان بین‌المللی کار (۲۰۰۵)، بیش از ۵۰ تعریف در کشورهای مختلف شناسایی شد. اما همگی در تعریف کسب و کارهای با مقیاس کوچک از معیارهای قابل سنجش استفاده می‌کنند، از قبیل: تعداد افرادی که توسط کسب و کارها به استخدام درآمده‌اند، مبلغ سرمایه‌گذاری شده، گردش مالی سالانه (فروش‌ها) و ارزش دارائی کسب و کار یا ترکیبی از این مقیاس‌ها (اولابیسی<sup>۲</sup>، ۲۰۱۱).

هاواوینی<sup>۳</sup> و سایرین، ۲۰۰۳ استدلال می‌کنند که صنعت و یا عوامل خارجی شرکت نقش مهم‌تری در تعیین عملکرد شرکت بازی می‌کنند. از طرف دیگر مطالعات دیگر (اوپر و تیمان<sup>۴</sup>، ۱۹۹۴) نشان می‌دهند که عوامل داخلی سطح شرکتی در عملکرد عملیاتی شرکت تأثیر دارند، و وجود این عوامل به عنوان محرک‌های اصلی مزیت رقابتی که برای بقا در دوره‌های رکود اقتصادی حیاتی است (سفاورا<sup>۵</sup>، ۲۰۱۰).

با توجه به توسعه کسب و کارهای کوچک هم از نظر تعداد و هم از نظر دارایی‌ها در کشور و نقش قابل توجهی که در توسعه یک کشور دارند لزوم مطالعه بر روی عملکرد آن‌ها امری ضروری می‌نماید. به گونه‌ای که اندک مطالعات صورت گرفته در ایران نیز، یا به بررسی عوامل محدود پرداخته و یا از داده‌های پرسشنامه‌ای بهره برده‌اند. در این پژوهش با استفاده از داده‌های سرشماری شده و گزارش‌های رسمی مرکز آمار ایران به بررسی تأثیر این عوامل در دوسطح شرکت و نیروی کار بر عملکرد شرکت‌های کوچک فعال در ایران پرداخته ایم.

## مبانی نظری و پیشینه پژوهش

یکی از دغدغه‌های مهم در تحقیقات کارآفرینی شناسایی عوامل داخلی موثر بر عملکرد است. پژوهش‌های پیشین نقش عوامل داخلی موثر بر عملکرد شرکت‌های بزرگ و یا

1. Minnai

2. Olabisi

3. Hawawini

4. Opler & Titman

5. Safavora

کوچک نوپا را از جنبه‌های مختلفی از قبیل منابع سازمان (برنی، ۱۹۹۱)، قابلیت‌های پویا (لی و سایرین، ۲۰۰۱)، توانایی بازاریگرایی (نارور و اسلاتر<sup>۱</sup>، ۱۹۹۰)، گرایش کارآفرینانه (ویکلود و شفرده<sup>۲</sup>، ۲۰۰۵) و ظرفیت جذب (کوهن و لوینتال، ۱۹۹۰) بررسی کرده‌اند.

در نظریه‌های اقتصادی شومپیتر (شامپتر<sup>۳</sup>، ۱۹۴۲) به نقش قابل توجهی که کارآفرین یا کسب و کارهای کارآفرینی کوچک در تقویت اقتصاد بازار آزاد و سرمایه‌داری دارند، تأکید می‌شود. کارآفرینان از طریق نوآوری و ریسک‌پذیری شناخته می‌شوند و با گسترش مرز و قلمرو فعالیت اقتصادی اعتبار به دست می‌آورند (موریسن<sup>۴</sup>، ۲۰۰۰).

مطابق دیدگاه مبتنی بر منابع (RBV)<sup>۵</sup> منابع شرکت آن‌ها را قادر می‌سازد که به مزیت رقابتی دست پیدا کنند و به عملکرد عالی در بلندمدت دست یابند. محققانی که علاقه‌مند به RBV هستند تنوعی از واژه‌های متفاوت را برای منابع شرکت به کار می‌برند که شامل شایستگی‌ها، مهارت‌ها، دارائی‌های استراتژیک، دارائی‌ها و کالاها می‌باشند. این ازدیاد تعاریف و طبقه‌بندی‌ها برای تحقیقات کاربردی RBV مشکل‌ساز شده، به طوری که اغلب مبهم است که منظور محققان از اصطلاحات کلیدی تحقیق چیست.

در دیدگاه مبتنی بر منابع، برای دستیابی به مزیت رقابتی پایدار به نقاط ضعف و قوت درون بنگاه‌ها توجه شده است. این دیدگاه تأکید را از محیط رقابتی بنگاه به منابع مورد نیاز بنگاه برای رقابت انتقال می‌دهد. مشخصاً دیدگاه منبع‌مدار روی گروه منابع جذاب و رفتار آن‌ها متمرکز شده، در حالی که روش تحلیل بیرونی بر توصیف رفتارهای یک صنعت جذاب متمرکز شده است. دیدگاه مبتنی بر منابع شرکت (ناسوشن و سایرین<sup>۶</sup>، ۲۰۱۱)، توضیحات جامعی را راجع به تئوری مزیت رقابتی پایدار و اینکه چگونه شرکت‌ها می‌توانند از طریق گسترش منابع و قابلیت‌های خود مزیت رقابتی پایدار به دست آورند، فراهم می‌کند. اما بسیاری از این مطالعات بر روی شرکت‌های بزرگ متمرکز کرده است. درک چگونگی موفقیت شرکت‌های کوچک و متوسط و عواملی که

<sup>1</sup>. Narver & Slater

<sup>2</sup>. Wiklund & Shepherd

<sup>3</sup>. Schumpeter

<sup>4</sup>. Morrison

<sup>5</sup>. Resource Base View (RBV)

<sup>6</sup>. Nasution

باعث عملکرد بهتر آنها نسبت به رقبا شده مورد علاقه محققان و پژوهشگران است. عملکرد کسب و کارهای کوچک و متوسط مبتنی بر خدمات در کشورهای در حال توسعه تحت تاثیر کارآفرینی و نوآوری می‌باشد (دوبیسی و افتخار، ۲۰۱۲). کارآفرینی و نوآوری قابلیت‌هایی هستند که می‌توانند در دستیابی به عملکرد برتر توسط شرکت‌ها مورد استفاده قرار بگیرند (ناسوشن، ۲۰۱۱). کسب و کارهای کوچک و متوسط به احتمال زیاد سریع‌تر نوآوری‌های جدید و در حال ظهور را می‌پذیرند، زیرا قابلیت‌های کارآفرینی در کسب و کارهای کوچک و متوسط منجر به قابلیت‌ها و شایستگی‌هایی برای نوآوری و بهبود عملکرد می‌شود (دوبیسی و افتخار، ۲۰۱۲).

### عملکرد کسب و کارهای کوچک

در سنجش عملکرد دو رویکرد عمده وجود دارد: عینی و ذهنی، هر دو رویکرد دارای محاسن و معایب خاص خود هستند (آلن، ۲۰۰۸). مقیاس‌های عینی بیشتر واقعی هستند، اما از نظر قلمرو پوششی محدود به داده‌های مالی هستند و دیگر ابعاد سازمانی را تبیین نمی‌کنند. از طرف دیگر، مقیاس‌های ذهنی کمتر واقع گرا هستند، اما توصیفی غنی از اثربخشی سازمان ارائه می‌کنند. این مقیاس‌ها اجازه می‌دهند دامنه وسیعی از سازمان‌ها در صنایع مختلف مورد مقایسه قرار گیرند. بنابراین، قابلیت تعمیم یافته‌ها بر مبنای مقیاس‌های ذهنی بیشتر است. همچنین مقیاس‌های ذهنی عناصر تحلیل مبتنی بر ادراک را نیز پوشش می‌دهند که در پژوهش‌های علوم اجتماعی جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده‌است. این پرسش که کدامیک از این رویکردها باید در سنجش عملکرد مد نظر قرار گیرد به جهت‌گیری سازمانی و نوع نگرش مدیران بستگی دارد.

کومبز و سایرین (۲۰۰۵)<sup>۲</sup> تمامی مقالاتی را که در مجله مدیریت استراتژیک در بین سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۴ منتشر شده بود تحلیل کردند و ۲۳۸ مطالعه تجربی را که از ۵۶ شاخص مختلف برای عملکرد استفاده کردند، شناسایی کردند. در بسیاری از موارد عملکرد مالی (۸۲٪) با معیارهای حسابداری سودبخشی به عنوان رایج‌ترین معیار

1. Ndubisi & Iftikhar

2. Combs, Crook & Shook

(۵۲٪) انتخاب شدند (سانتوس و بریتو<sup>۱</sup>، ۲۰۱۲). در مجموع کامل‌ترین ترسیم از عملکرد کسب و کارها را می‌توان شامل عملکرد مشتری (مشتریان راضی و وفادار که شامل معیارهای نگهداری مشتری، رضایت مشتری و اعتماد است)، عملکرد بازار (حجم فروش و سهم بازار بالا) و عملکرد مالی (سود، حاشیه سود و بازگشت سرمایه) در مقایسه با رقبا دانست (هولی و سایرین<sup>۲</sup>، ۲۰۰۳).

### عوامل سطح شرکتی<sup>۳</sup>

در تحقیقات پیشین عوامل متعددی به عنوان عوامل موثر بر عملکرد شرکت‌ها معرفی شده‌اند که از جمله آن‌ها می‌توان به عواملی نظیر اندازه شرکت، سن شرکت، نسبت بدهی، موجودی‌ها، دارایی‌های مشهود، نقدینگی، رشد شرکت، حجم سرمایه فیزیکی، دارایی‌های نامشهود، ساختار، استراتژی، صادرات شرکت، سطح دانش کارآفرین، ویژگی‌های مدیریتی و غیره اشاره کرد. شاهد این مطلب تحقیقاتی است که محققانی همچون رسولی قهرودی و همکاران (۲۰۱۰)<sup>۴</sup>، چاندرا پالا و کناپکوا (۲۰۱۳)<sup>۵</sup>، مهاری و امیرو (۲۰۱۳)<sup>۶</sup>، رسولی قهرودی (۲۰۱۱)<sup>۷</sup>، واتسون و همکاران (۲۰۱۱)<sup>۸</sup>، لی (۲۰۱۴)<sup>۹</sup>، کارابگ و برگرن (۲۰۱۴)<sup>۱۰</sup>، کامونگه و همکاران (۲۰۱۴)<sup>۱۱</sup>، به انجام رسانده‌اند.

**فرضیه اول:** نوع مالکیت (خصوصی، عمومی یا تعاونی) در عملکرد کسب و کارهای کوچک تاثیر دارد.

مالکیت شرکت‌ها لزوماً انحصاری نیست و می‌تواند به چندین گروه طبقه‌بندی شود: خصوصی، عمومی، دولتی، شراکتی، سرمایه‌گذاری مشترک، مالکیت محلی و مالکیت خارجی. دو نوع دیگر از مالکیت دربرگیرنده فرانشیز و شرکت‌های تعاونی می‌باشد (ماراندو<sup>۱۲</sup>، ۲۰۱۱). نوع مالکیت یکی از متغیرهای تأثیرگذار بر بهره‌وری است و

1. Santos & Brito

2. Hooley

3. Firm level factors

4. Rasouli Ghahroudi

5. Chandrapala & Knapkova

6. Mehari & Aemiro

7. Rasouli Ghahroudi

8. Watson

9. Lee

10. Karabag & Berggren

11. Kamunge

12. Marandu



بسیاری از اقتصاددانان اعتقاد دارند که بخش خصوصی نسبت به بخش عمومی از کارایی و بهره‌وری و در نتیجه قدرت رقابت بالاتری برخوردار است. یکی از دلایل عمده‌ای که برای این مسئله ارائه می‌شود، دور بودن بنگاه‌های تحت مالکیت دولت از محیط رقابتی است، چراکه اغلب بنگاه‌های دولتی به دلیل برخورداری از حمایت‌های یارانه‌ای دولت انگیزه‌ای برای رقابت ندارند (پارکر و مارتین، ۱۹۹۵). سایر عواملی که باعث بهره‌وری پایین بنگاه‌های دولتی می‌شوند عبارت‌اند از: ۱) بنگاه‌های دولتی اهدافی غیر از حداکثر سازی سود دارند. برای مثال یکی از مهم‌ترین اهداف فعالیت‌های اقتصادی دولت‌ها توزیع درآمد است. ۲) اهداف مدیریتی در بنگاه‌های دولتی دقیقاً مشخص نشده و اغلب مبهم است. ۳) انگیزه‌ها به‌سختی قابل تعریف و توجیه می‌باشد. ۴) سهولت دسترسی به منابع مالی که به عدم انضباط مالی در بنگاه‌های دولتی می‌انجامد (فراکولی و فابریزیو، ۲۰۰۰). همه‌ی این عوامل باعث می‌شود تا بنگاه‌ها با مالکیت خصوصی دارای بهره‌وری و قدرت رقابت بالاتری باشند. مطالعات تجربی نیز نتایج متناقضی را در پی داشته است. مطالعه‌ی ماراندو (۲۰۱۱)، نشان دهنده‌ی اثر مثبت ولی مطالعات هیگمیر (۲۰۰۷)، نشان دهنده اثر منفی مالکیت خصوصی بر عملکرد بنگاه است.

**فرضیه دوم:** تجربه شرکت در عملکرد کسب و کارهای کوچک تاثیر دارد.

آگری و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۱</sup>، به این موضوع اشاره می‌کنند که شرکت‌های جوان در مقایسه با شرکت‌های پیر فعال‌تر، انعطاف‌پذیرتر و پرتکاپوتر هستند. در نتیجه آن‌ها تمایل بیشتری به اتخاذ فناوریهای مدرن دارند، اما شرکت‌های قدیمی با سرمایه‌های فیزیکی منسوخ شده ثابت مانده‌اند. آمورن کیت و یکای و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۲</sup> بیان می‌کنند که سن شرکت رابطه‌ی مثبتی با تصمیم‌های صادراتی و عملکرد صادراتی آن شرکت دارد، این نتیجه به معنی این است که شرکت‌های قدیمی‌تر به دلیل تجربه انباشته‌ی خود توان رقابت با شرکت‌های خارجی را دارند. چاندراپالا و کناپکوا (۲۰۱۳)<sup>۴</sup>، تاکید می‌کنند که سن شرکت نیز مانند اندازه‌ی شرکت یک متغیر مهم در

1. Fraquelli and Fabrizio

2. Aggrey

3. Amornkitvikai, Harvie & Charoenrat

4. Chandrapala & Knapkova

تعیین عملکرد یک شرکت است. کونت لورا و همکاران (۲۰۰۸)<sup>۱</sup>، دریافتند که بین سن و بازده دارائی‌ها رابطه‌ی مثبت معناداری وجود دارد. اما چیبر و ماجومدار (۱۹۹۹)<sup>۲</sup> گزارش می‌کنند که بین سن شرکت و سوددهی (بازده دارائی‌ها و بازده فروش) یک رابطه‌ی منفی وجود دارد. چاندراپالا و کناپکوا (۲۰۱۳)<sup>۳</sup>، سن شرکت را به صورت تعداد سال‌ها از زمان تأسیس شرکت تا زمانی که داده‌ها ثبت شده‌اند، تعریف می‌کنند. همچنین مهاری و امیرو (۲۰۱۳)<sup>۴</sup>، در تحقیق خود پی بردند که سن شرکت یک متغیر مستقل قوی در تعیین عملکرد شرکت‌های بیمه نیست و بین سن شرکت و بازده دارائی‌های شرکت‌های بیمه یک رابطه منفی که از نظر آماری نیز ناچیز است، وجود دارد.

**فرضیه سوم:** داشتن فعالیت صادراتی در عملکرد کسب و کارهای کوچک تاثیر دارد. همانطور که رقابت در سطح بین‌المللی افزایش می‌یابد، برای شرکت‌ها اهمیت زیادی پیدا می‌کند تا توسعه یابند و استراتژی‌های موفق را به منظور حصول اطمینان از نتایج عملکرد صادراتی رضایت‌بخش به اجرا در بیاورند (کیسی و همیلتون، ۲۰۱۴: لافس و شونز<sup>۵</sup>، ۲۰۱۴). این موضوع که چگونه و چرا برخی از شرکت‌ها در بازارهای خارجی خاص موفق می‌شوند، اما برخی دیگر شکست می‌خورند، یکی از مسائل مهم در مدیریت استراتژیک بین‌المللی است (بلسا اسپاسوا<sup>۶</sup> و سایرین، ۲۰۱۲). به خصوص درجه، قلمرو و سرعت، سه بعد استراتژیک مهم کارآفرینی بین‌المللی هستند که توسط زهرا و جورج (۲۰۱۲)<sup>۷</sup> تعریف می‌شوند، و نقش مهمی را در موفقیت یا شکست یک شرکت ایفا می‌کنند. مورگان، توماس و جونز (۲۰۰۹)<sup>۸</sup> بیان می‌کنند که بسیاری از شرکت‌ها در مراحل اولیه گسترش خود تمایل دارند تا به طور همزمان وارد تعداد زیادی از بازارهای خارجی شوند. دیدگاه غالب در ادبیات نشان می‌دهد که افزایش قلمرو بازار حداقل در ابتدا می‌بایستی عملکرد صادراتی یک شرکت را افزایش دهد، به دلیل اینکه آن شرکت

1. Kuntluru

2. Chhibber & Majumdar

3. Chandrapala & Knapkova

4. Mehari & Aemiro

5. Laufs & Schwens

6. Beleska-Spasova

7. Zahra & Jourge

8. Morgan-Thomas & Jones

را قادر می‌سازد تا نسبت هزینه به سود بین‌المللی شدن را بهینه‌سازی کند (چاو، ۲۰۱۲: لی و سایرین<sup>۱</sup>، ۲۰۱۲: چاو و کومار<sup>۲</sup>، ۲۰۱۰). از جمله تحقیقاتی که به بررسی تأثیر صادرات بر روی عملکرد شرکت پرداخته‌اند، می‌توان به پژوهشی که توسط جرزسی اشلیک و همکاران (۲۰۱۵)<sup>۳</sup> انجام شد اشاره کرد. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که بین تجربه صادراتی و عملکرد یک رابطه معکوس S شکلی وجود دارد. به این ترتیب که عملکرد در سطوح پایین و بالای تجربه صادراتی افزایش می‌یابد، اما در سطوح متوسط تجربه کاهش می‌یابد.

**فرضیه چهارم:** موجودی کالای بیشتر موجب عملکرد مناسب‌تر کسب و کارهای کوچک می‌شود.

موجودی کالا یک درونداد کلیدی در فرآیند تولید به حساب می‌آید. کمبود موجودی ممکن است فرآیند تولید را به تأخیر بیندازد و این در حالی است که موجودی اضافی نیز برای یک شرکت هزینه سربار می‌باشد. همچنین ممکن است متغیر موجودی بر مقدار سرمایه‌ی مورد نیاز و همچنین درآمد دوره به دلیل اثرات احتمالی موجودی در میزان فروش و هزینه حمل، تأثیرگذار باشد. در تحقیق چاندراپالا و کناپکوا (۲۰۱۳)<sup>۴</sup> که به بررسی تأثیر عوامل ویژه شرکتی بر عملکرد مالی شرکت‌ها پرداخته شده است، متغیر موجودی به صورت نسبت سرمایه‌گذاری در موجودی‌ها به سرمایه‌گذاری در کل دارائی‌ها تعریف شده است و نتیجه‌ی تحقیق نشان می‌دهد که موجودی‌ها رابطه منفی با عملکرد شرکت دارند. نگهداری موجودی اضافی به طور شدید سوددهی یک شرکت را کاهش می‌دهد. بنابراین شرکت‌ها می‌بایستی سیستم کنترل موجودی کارآیی را به منظور نگهداشتن حداقل سطح موجودی برای رسیدن به عملکرد مالی بهتر به کار بگیرند.

**فرضیه پنجم:** فعالیت‌های تحقیق و توسعه در شرکت در عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد.

یک رابطه مثبت و مستقیم بین تحقیق و توسعه و بهره‌وری شرکت در تمام بخش‌ها

1. Li

2. Chao & kumar

3. Ciešlik

4. Chandrapala & Knapkova

وجود دارد، اما این رابطه مثبت در شرکت‌های با فناوری پیشرفته به مراتب قوی‌تر از شرکت‌های با فناوری پایین است (اورتگا آرگیلز و سایرین<sup>۱</sup>، ۲۰۱۱). از جمله تحقیقاتی که در زمینه تأثیر فعالیت‌های تحقیق و توسعه بر عملکرد شرکت انجام شده است می‌توان به تحقیق آمورن کیت و یکای و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۲</sup> اشاره کرد. در تحقیق وی فعالیت‌های تحقیق و توسعه به صورت نسبت مخارج تحقیق و توسعه به مخارج اداری اندازه‌گیری شده است. طبق یافته‌های این پژوهش، تحقیق و توسعه تأثیر معناداری بر روی صادرات و عملکرد شرکت دارد. این نتیجه مثبت و معنی‌دار نشان می‌دهد که تحقیق و توسعه به بهبود محصولات شرکت کمک می‌کند و آن را قادر می‌سازد تا وارد بازارهای خارجی شود. فعالیت تحقیق و توسعه شرکت نه تنها به تولید اطلاعات جدید کمک می‌کند، بلکه می‌تواند توانایی شرکت را برای تلفیق و به کار بردن اطلاعات موجود بهبود دهد. تحقیقات پیشین نشان می‌دهند که مخارج تحقیق و توسعه بر نوآوری شرکت تأثیر می‌گذارد (ونگ و کافروس<sup>۳</sup>، ۲۰۰۹). فعالیت‌های نوآوری و تحقیق و توسعه به نوبه خود نشان داده‌اند که نقش مهمی در بیان تصمیمات شرکت برای صادرات و حجم صادراتی بازی می‌کنند (گاسیمن و گلوکو<sup>۴</sup>، ۲۰۱۱). رن و همکاران<sup>۵</sup> (۲۰۱۴) تحقیق و توسعه را از طریق مخارجی که یک شرکت سالانه صرف فعالیت‌های تحقیق و توسعه خود می‌کند، اندازه‌گیری می‌کنند. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که R&D<sup>۶</sup> تأثیر مثبتی بر عملکرد نوآوری شرکت دارد و همچنین قابلیت بازاریابی شرکت این رابطه را تقویت می‌کند.

**فرضیه ششم:** جنسیت نیروی کار شرکت در عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد.

در اقتصاد امروز، جنسیت تأثیر قوی بر روی عملکرد کسب و کارها دارد، به دلیل اینکه جنسیت در تدوین و اجرای استراتژی‌ها تأثیرگذار است (بوئن و سایرین<sup>۷</sup>، ۲۰۰۸). جنسیت تجارب ساختاریافته اجتماعی است، نه یک امر بیولوژیک. امروزه شناسه‌ی

1. Ortega-Argilés

2. Amornkitvikai & Charoenrat

3. Wang & Kafouros

4. Cassiman & Golovko

5. Ren, Eisingerich & Tsai

6. Research & Development

7. Boohene

جنسیت ریشه در نهادهای اجتماعی و در نتیجه در الگوهای داخل جامعه دارد که روابط ساختاری بین مردان و زنان را نشان می‌دهد و به آن‌ها موقعیت‌های متفاوتی در داخل موسسات می‌دهد (اولابیسی و سایرین، ۲۰۱۱). تحقیقات انجام شده در مورد تفاوت‌های موجود در عملکرد شرکت‌ها که توسط جنسیت ایجاد می‌شود، یافته‌اند که سرمایه‌ی مالی، تحصیلات و تجربه‌ی کاری ممکن است عوامل مهمی در ایجاد این تفاوت‌ها باشند. مطابق با نظر رزا و همکاران (۱۹۹۶)<sup>۱</sup>، عملکرد کسب و کارهای کوچک در سطح بالایی تحت تأثیر جنسیت قرار می‌گیرد. در تحقیقی که توسط هریس قریشی و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۲</sup> در پاکستان در مورد تأثیر جنسیت بر عملکرد کسب و کارهای کوچک انجام شد، این نتیجه حاصل شد که به دلیل وجود برخی از تفاوت‌ها در بین مردان و زنان، جنسیت بر روی عملکرد یک کسب و کار تأثیر می‌گذارد. در تحقیقی دیگر (اولابیسی و همکاران، ۲۰۱۳) نیز که در نیجریه و در مورد عوامل موثر بر عملکرد کسب و کارها انجام شد، تأثیر جنسیت بر عملکرد آن‌ها مورد تأیید قرار گرفته است. به طور کلی قابل قبول است که تفاوت‌های موجود در مردان و زنان بر عملکرد کسب و کار تأثیر می‌گذارد (بروش و هیرش<sup>۳</sup>، ۲۰۰۰).

**فرضیه هفتم:** سطح تحصیلات نیروی کار شرکت در عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد.

یکی از منابع کلیدی با ارزش و کمیابی که به شرکت در حفظ مزیت رقابتی کمک می‌کند، سرمایه انسانی است (لادو و ویلسون، ۱۹۹۴). نظریه سرمایه انسانی بیان می‌کند که افراد مهارت‌ها، دانش و توانایی‌هایی را ارائه می‌کنند که برای شرکت ارزش اقتصادی ایجاد می‌کند. در تحقیقات قبلی اغلب تحصیلات به عنوان متغیر پروکسی سرمایه انسانی مورد استفاده قرار گرفته است (گارملی و تیشلر<sup>۴</sup>، ۲۰۰۴). به خصوص تحصیلات زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که یک تغییرات سریع تکنولوژیکی وجود داشته باشد، زیرا تحصیل و کسب دانش، جمع‌آوری، پردازش و تفسیر اطلاعات را تسهیل می‌کند. علاوه بر این، تحصیلات همچنین می‌تواند توانایی را تقویت کند، عدم قطعیت را کاهش دهد و

1. Rosa

2. Qureshi

3. Brush and Hirsch

4. Carmeli & Tishler

به اتخاذ تصمیمات کارا کمک کند (گریلیچز<sup>۱</sup>، ۲۰۰۰). بانکر و همکاران (۲۰۰۹)<sup>۲</sup>، در پژوهشی به بررسی رابطه‌ی تحصیلات و عملکرد شرکت‌هایی پرداختند که در حوزه‌ی فناوری اطلاعات فعالیت داشتند. در این تحقیق بیان می‌شود که سطح تحصیلات نیروی کار نشانه‌ای از سطح شایستگی آن‌هاست. همچنین نریه منابع انسانی به تحصیلات به عنوان عامل مهم سرمایه‌ی انسانی نگاه می‌کند. نتایج حاصل از این تحقیق نشان می‌دهد که تحصیلات تأثیر مثبتی بر روی عملکرد شرکت دارد.

فرضیه هشتم: مهارت نیروی کار در عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد.  
فرضیه نهم: نسبت بالای نیروی کار تولیدی در عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد.

فرضیه دهم: نسبت بالای نیروی کار تمام وقت در عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد.

به طور مشابه نیروی انسانی ماهر نیز یکی از عوامل مهم موثر بر تصمیمات صادراتی یک شرکت است، به دلیل اینکه هر چه قدر نیروی کار ماهر بیشتر باشد، بهره‌وری نیروی کار بیشتر خواهد بود، که آن نیز بر تصمیمات صادراتی شرکت تأثیر خواهد گذاشت. دوناس-کاپراس (۲۰۰۶)<sup>۳</sup> در پژوهش خود به این نتیجه رسید که نیروی کار ماهر از طریق سهم نیروی کار ماهر به کل نیروی کار شرکت اندازه گرفته می‌شود و تأثیر مثبت و معناداری بر تصمیمات صادراتی شرکت‌های فیلیپینی که در بخش غذایی فعالیت می‌کنند، دارد، اما برای بخش‌های پوشاک و لوازم الکترونیکی نتایج ناچیزی یافت شد. آمورن کیت ویکای و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۴</sup> متغیر مهارت نیروی کار را به صورت سهم نیروی کار ماهر به کل نیروی کار اندازه‌گیری کردند. نتایج تحقیق آن‌ها نشان داد که متغیر مهارت نیروی کار به طور مثبت و معناداری با تصمیمات صادراتی و عملکرد شرکت در ارتباط است. نتایج تحقیق آن‌ها نشان می‌داد چطور نیروی انسانی ماهر بیشتر به احتمال زیاد به طور مثبت در ارتباط با صادرات بیشتر شرکت است. سافارووا (۲۰۱۰)<sup>۵</sup> به بررسی عملکرد عملیاتی شرکت‌های کوچک در نیوزلند پرداخته است. آن‌ها

1. Griliches

2. Banker

3. Dueñas-Caparas

4. Amornkitvikai, Harvie & Charoenrat

5. Safarova

عواملی نظیر درآمدها، مخارج تحقیق و توسعه و بازاریابی، نسبت اهرمی، ریسک، اندازه شرکت، حاکمیت شرکتی، دارای‌های مشهود و وجه نقد در دست را به عنوان متغیرهای مستقل در نظر گرفته اند. نتایج نشان می‌دهد که عوامل شرکتی بر روی عملکرد عملیاتی، صرف‌نظر از معیارهای آن، تأثیر می‌گذارند. از میان این عوامل، عامل اندازه مهم‌ترین تأثیر را بر روی عملکرد شرکت دارد. رشد و نسبت اهرمی تنها با معیار بازده دارایی‌ها در ارتباط هستند.

رسولی قهرودی (۲۰۱۱)<sup>۱</sup>، در پژوهشی به بررسی تأثیر مالکیت خارجی، انتقال دانش، عوامل ویژه شرکتی، مدیریت و عملکرد شرکت‌های خارجی در ژاپن پرداخته است. وی در این تحقیق تأثیر عواملی چون انتقال دانش، نوع مالکیت، اندازه شرکت مادر، تجربه، کشور مبدا و اندازه شرکت تابعه بر عملکرد را مورد بررسی قرار داده است. نتایج حاصل از پژوهش او نشان می‌دهد که اندازه شرکت مادر بر عملکرد شرکت‌های تابعه تأثیر مثبت دارد و شرکت‌های بزرگ‌تر بازده دارایی‌های بهتری دارند. کشور مبدا، مدیران خارجی و تجربیات شرکت مادر بر عملکرد شرکت‌های تابعه تأثیری ندارند. همچنین شرکت‌های صادرات محور، در ژاپن عملکرد خوبی ندارند.

پوترا و چو<sup>۲</sup> (۲۰۱۹) ویژگی‌های رهبری کسب و کارهای کوچک را از دید نیروی کار مورد مطالعه قرار دادند. تحقیق کیفی آنان نشان داد که نه ویژگی شامل احترام، دلسوزی، ارتباط موثر، تجربه، نماینده موثر، شناخت اجتماعی و کنترل عاطفی، برای کسب و کارهای کوچک در صنعت رستوران سازماندهی شده است.

آلکالی و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۳</sup> با ارائه مدلی عوامل موثر بر عملکرد کسب و کارهای کوچک بخش‌های تولیدی در نیجریه را شناسایی و عوامل مذکور را در سه گروه دسته‌بندی کردند. این عوامل عبارت بودند از: ۱. ویژگی‌های کارآفرین (سن، جنسیت، تجربه کاری و تحصیلات). ۲. ویژگی‌های کسب‌وکار (خاستگاه شرکت، مدت زمان فعالیت، اندازه شرکت، محل شرکت و منبع سرمایه). ۳. محیط خارجی (بازاریابی، فناوری، دسترسی به اطلاعات، کارآفرینی و شبکه اجتماعی).

چاندراپالا و ناپکوا (۲۰۱۳) در طی مطالعه خود عوامل ویژه شرکتی و عملکرد مالی

1. Rasouli Ghahroudi

2. Putraa and Cho

3. Alkali

شرکت‌ها در جمهوری چک را مورد بررسی قرار داده‌اند. در این تحقیق عملکرد مالی، تنها متغیر وابسته و اندازه، سن شرکت و نسبت بدهی، متغیرهای مستقل لحاظ شده‌اند. آن‌ها به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها از فنون آماری سری زمانی و مقطعی استفاده کردند. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد، شرکت‌هایی که اندازه، رشد فروش و گردش سرمایه بیشتری دارند دارای عملکرد بهتری هستند و شرکت‌هایی که موجودی‌ها و نسبت بدهی بالاتری دارند بازده دارایی آن‌ها کمتر است.

سولا (۲۰۱۳)<sup>۱</sup> به بررسی مقایسه‌ای تاثیر عوامل جمعیت شناختی و ویژگی‌های کارآفرینی بر عملکرد کسب و کارهای با مقیاس کوچک در نیجریه پرداخته است. در این تحقیق متغیرهای سن، جنسیت، وضعیت تأهل، طبقه اجتماعی، تحصیلات و قومیت در گروه متغیرهای جمعیتی و عوامل فرصت طلب بودن، نوآوری و فعال بودن در گروه ویژگی‌های کارآفرینی قرار می‌گیرند و برای اندازه‌گیری عملکرد از معیارهای سوددهی، بازگشت سرمایه‌گذاری، درآمد کل یا گردش مالی استفاده شده است. نتایج او بیان می‌کند که ویژگی‌های کارآفرینی در مقایسه با عوامل جمعیتی بر عملکرد کسب و کارهای کوچک بیشتر تاثیر می‌گذارند. مهاری و امیرو (۲۰۱۳)<sup>۲</sup> با مطالعه تاثیر عوامل ویژه شرکتی بر عملکرد شرکت‌های بیمه در اتیوپی به این نتیجه رسیدند که شرکت‌هایی که نسبت اهرمی و دارایی‌های مشهود بالاتر و نسبت زیان کمتری دارند، از عملکرد بهتری برخوردارند. آنها بین سن شرکت، نقدینگی و رشد حق بیمه و عملکرد شرکت‌های بیمه رابطه آماری معناداری نیافتند. طریق بوتو و حسن (۲۰۱۳)<sup>۳</sup>، تاثیر عوامل ویژه شرکتی بر سوددهی شرکت‌ها در بخش مواد غذایی را مورد مطالعه قرار دادند. در این تحقیق، سوددهی متغیر وابسته، نسبت بدهی به سرمایه، دارایی‌های مشهود، اندازه شرکت و رشد دارایی‌ها متغیرهای مستقل و تورم مواد غذایی به عنوان عوامل کلان اقتصادی در نظر گرفته شده است. آن‌ها نشان دادند که اندازه شرکت تنها متغیر مستقلی است که رابطه معناداری با سوددهی شرکت‌ها در بخش مواد غذایی دارد. متغیرهای دیگر از نظر آماری رابطه معناداری با سوددهی شرکت‌ها ندارند و این متغیرها قادر به توضیح سوددهی شرکت‌های مواد غذایی نمی‌باشند.

1. Sola

2. Mehari & Aemiro

3. Tariq Bhutta and Hasan



کین یوا و همکاران (۲۰۱۴)<sup>۱</sup> به بررسی عملکرد کسب و کارهای کوچک و متوسط در کنیا، پرداختند. آنها برای اندازه‌گیری عملکرد از معیارهای سود و تولید استفاده نمودند. نتایج آنها نشان می‌دهد که از بین این عوامل دسترسی به منابع، مهارت‌های مدیریتی و محیط کلان بر عملکرد کسب و کارهای کوچک موثر است. رن و همکاران (۲۰۱۴)<sup>۲</sup> در مطالعه خود به بررسی چگونگی تاثیر قابلیت‌های بازاریابی، تحقیق و توسعه و درجه بین‌المللی شدن به طور هم افزا بر عملکرد نوآوری کسب و کارهای کوچک و متوسط پرداختند. نتایج آنها نشان می‌دهد که عواملی همچون بین‌المللی شدن، تحقیق و توسعه و بازاریابی بر عملکرد نوآوری کسب و کارهای کوچک و متوسط تاثیر مثبت دارند. بینگ لی (۲۰۱۴)<sup>۳</sup> در تأثیر عوامل ویژه شرکتی و کلان اقتصادی بر سودآوری صنعت بیمه اموال-مسئولیت در تایوان، سودآوری، متغیر وابسته و رشد شرکت، هزینه‌های ورودی، اندازه شرکت، اهرم مالی، تنوع، بیمه اتکایی، بازده سرمایه‌گذاری، ریسک بیمه و سهم بازار، متغیرهای مستقل در نظر گرفته شده است. نتایج نشان می‌دهد که ریسک بیمه، بیمه اتکایی، هزینه‌های ورودی، نرخ بازگشت سرمایه، تأثیر معناداری بر سوددهی شرکت (هم بر روی نسبت عملیاتی و هم بازده دارائی‌ها) دارند. اما متغیرهای کلان اقتصادی تنها بر روی نسبت عملیاتی تأثیر معنادار دارند. همچنین ریسک تعهد پایین، هزینه ورودی پایین و استفاده کمتر از بیمه اتکایی اثر مثبتی بر روی سودبخشی دارد. شرکت‌های بیمه با بازده سرمایه بالاتر سوددهی بهتری دارند.

### روش شناسی پژوهش

در این تحقیق از روش‌های کمی، توصیفی، استنباطی و کاربردی با استفاده از داده های ثانویه استفاده شده است. جامعه آماری این تحقیق شامل کارگاه‌های صنعتی کوچک فعال واقع شده در نقاط شهری و روستایی کشور فهرست شده در گزارش‌های مرکز آمار ایران است. لذا کارگاه‌های صنعتی با ۱۵ نفر نیروی کار و کمتر به عنوان کسب و کارهای کوچک و نمونه‌های این تحقیق انتخاب شده‌اند.

1. Kinyua

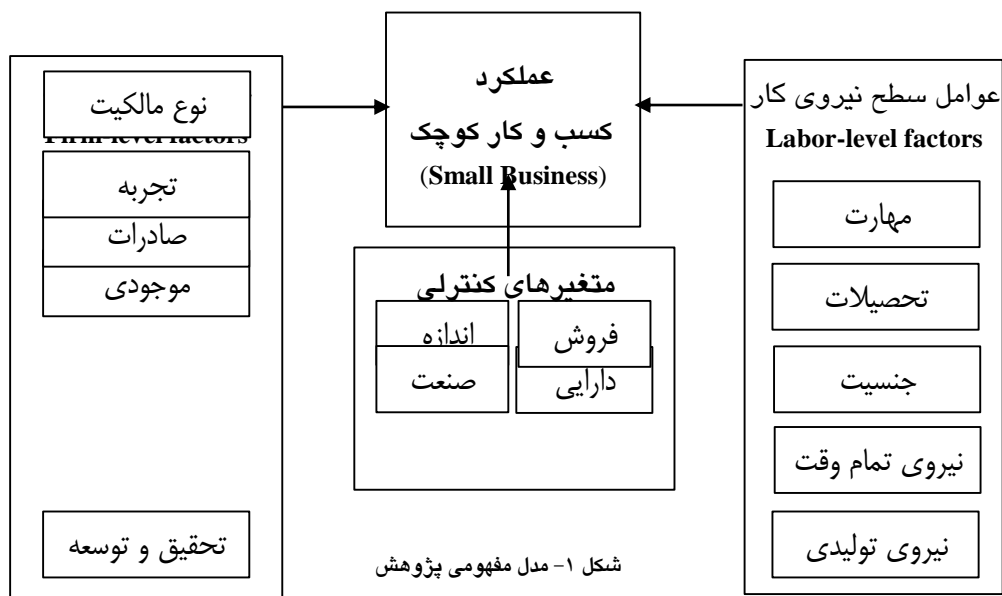
2. Ren

3. Lee

جدول ۱- خلاصه پیشینه تحقیق

نام محقق	عنوان	سال تحقیق	متغیرهای شرکتی	متغیرهای عملکردی
چی اسلیک و همکاران	تأثیر تجربه صادراتی و استراتژی قلمرو بازار بر عملکرد صادراتی؛ شواهدی از لهستان	۲۰۱۵	- تجربه صادراتی - فعالیت‌های گسترش بازار	رشد فروش صادراتی
انجیم کین یوا و همکاران	عوامل موثر بر عملکرد کسب و کارهای کوچک و متوسط در کنیا	۲۰۱۴	- دسترسی به منابع مالی - مهارت‌های مدیریتی - محیط کلان - زیرساخت‌ها	سود تولید
رن و همکاران	چطور قابلیت‌های بازاریابی، تحقیق و توسعه و درجه بین‌المللی شدن به طور هم افزایی بر عملکرد نوآوری کسب و کارهای کوچک و متوسط تأثیر می‌گذارد؟	۲۰۱۴	- سطح بین‌المللی شدن - قابلیت تحقیق و توسعه - قابلیت بازاریابی - اندازه شرکت	نوآوری
بینگ لی	تأثیر عوامل ویژه شرکتی و کلان اقتصادی بر سودآوری صنعت بیمه اموال-مسئولیت در تایوان	۲۰۱۴	- رشد شرکت - هزینه‌های ورودی - اندازه شرکت - اهرم مالی - تنوع - بیمه اتکایی - بازده - سرمایه‌گذاری - ریسک بیمه - سهم بازار	سوددهی
سولا	بررسی مقایسه‌ای تأثیر عوامل جمعیتی و ویژگی‌های کارآفرینی بر عملکرد کسب و کارهای با مقیاس کوچک در نیجریه	۲۰۱۲	متغیرهای جمعیتی (سن، جنسیت، وضعیت تاهل، طبقه اجتماعی، تحصیلات و قومیت) - ویژگی‌های کارآفرینی (فرصت‌طلب بودن، نوآوری و فعال بودن)	سوددهی بازگشت سرمایه‌گذاری درآمد کل یا گردش مالی
طریق بوتوا و حسن	تأثیر عوامل ویژه شرکتی بر سوددهی شرکت‌ها در بخش مواد غذایی	۲۰۱۲	- نسبت بدهی به سرمایه - دارائیهای مشهود - اندازه شرکت - رشد دارائیهها	سوددهی
آمورن کیت ویکای و همکاران	عوامل موثر بر سهم صادراتی و عملکرد شرکت‌های تولیدی کوچک و متوسط تایلندی	۲۰۱۲	- اندازه شرکت - بهره‌وری نیروی کار - کم‌های دولتی - سرمایه‌گذاری خارجی - تحقیق و توسعه - سن شرکت - درصد نیروی کار	سهم صادراتی عملکرد صادراتی (کل صادرات به کل فروش)
کریشنا موری و همکاران	مطالعه بر روی عوامل موثر بر عملکرد کسب و کارهای کوچک در مالزی	۲۰۱۲	- کارآفرینی - منابع انسانی - اطلاعات بازاریابی - فناوری اطلاعات	عملکرد (تعیین عوامل)
آنگالی و همکاران	مدل مفهومی عوامل موثر بر عملکرد کسب‌وکار در بین بخش‌های تولیدی کسب و کارهای کوچک در نیجریه	۲۰۱۲	- ویژگی‌های کسب‌وکار (خاصگاه شرکت، مدت زمان فعالیت، اندازه شرکت، منبع سرمایه، محل شرکت) - محیط خارجی (بازاریابی، فناوری، دسترسی به اطلاعات، آمادگی کارآفرینی، شبکه اجتماعی)	عملکرد شرکت (شناسایی عوامل و ارائه مدل)
سوریانو	تأثیر عوامل مدیریتی بر عملکرد شرکتهای فناوری	۲۰۱۲	- ایده کسب‌وکار - حوزه فناوری و تولید	بهره‌وری

	- حوزه منابع انسانی - استراتژی و بازاریابی - حوزه مالی و اقتصادی			
سافاوورا	عوامل تعیین‌کننده عملکرد شرکت‌های فهرست شده در نیوزلند	۲۰۱۰	- رشد درآمدها - مخارج تحقیق و توسعه - نسبت اهرمی - ریسک - اندازه شرکت - حاکمیت شرکتی - دارائیهای مشهود - وجه نقد در دست	عملکرد عملیاتی (بازده دارائیهها، سود اقتصادی، Q توبین)
کوماراسینگ و هوشینو	استراتژیهای ورود و عملکرد شرکت‌های چندملیتی ژاپنی در استرالیا و نیوزلند: نقش نیروی کار ژاپنی	۲۰۰۹	- مالکیت - وجود نیروی کار ژاپنی - وجود مدیران ارشد ژاپنی - نوع صنعت - سن شرکت	سود، نقطه سر به سر و زیان
زارعی و شعبانی	تأثیر گرایش کارآفرینانه بر عملکرد کسب و کار منتج از ظرفیت جذب و آشفتگی بازار	۱۳۹۵	گرایش کارآفرینانه - ظرفیت جذب	رضایت مشتریان اثربخشی بازار سودآوری
فیض و همکاران	تأثیر قابلیت‌های بازاریابی بر پیامدهای عملکردی شرکت‌های کوچک و متوسط کارآفرین	۱۳۹۱	- قابلیت بازاریابی (نوآوری، نام تجاری، بازار محوری - عملکرد، متغیر میانجی	بقای شرکت (سودآوری، اندازه، رشد)
ملکزاده و کاظمی	عوامل موثر بر عملکرد شرکت‌های کوچک در مراحل اولیه رشد	۱۳۸۹	- توانمندی بازاریابی - توانمندی مالی و عملیاتی - توانمندی فناوری	فروش سوددهی
یداللهی و همکاران	شناسایی عوامل داخلی موثر بر عملکرد کسب و کارهای کوچک و متوسط و ارائه مدلی اثربخش	۱۳۸۸	- عوامل مدیریتی - منابع انسانی - ساختار سازمانی - اندازه سازمان - سیستمهای سازمانی - بازاریابی و فروش - فناوری اطلاعات - تولید و عملیات - منابع مالی	عملکرد (شناسایی عوامل و ارائه مدل)



از آنجا که رایج‌ترین معیار برای تعریف صنایع کوچک و متوسط، تعداد نیروی کار است و در بسیاری از تحقیقات انجام شده کارگاه‌های بین ۱ تا ۱۵ نفر به عنوان کسب و کار کوچک و ۱۵ تا ۲۵۰ نفر به عنوان کسب و کارهای متوسط و بیشتر از آن نیز به عنوان کسب و کارهای بزرگ شناخته می‌شوند. در کشور ما تعریف واحدی از صنایع کوچک و متوسط وجود ندارد، حتی در سطح مراکز آمار صنعتی کشور نیز از تعاریف متفاوتی استفاده می‌شود. مرکز آمار ایران کسب و کارها را به چهار دسته ۹- ۱ پرسنل، ۴۹-۱۰ پرسنل، ۹۹-۵۰ پرسنل و بیش از ۱۰۰ نفر پرسنل طبقه‌بندی کرده است و کسب و کارهای با کمتر از ۱۰ نفر نیروی کار را کوچک می‌داند.

در مجموع از میان کارگاه‌های سرشماری شده (حدود ۱۷۰۰۰)، تعداد ۵۶۴۳ کارگاه کوچک (زیر ۱۵ نفر نیروی کار) به عنوان نمونه آماری این پژوهش انتخاب و از میان این کارگاه‌های صنعتی، کارگاه‌هایی که با توجه به متغیرهای تحقیق دارای داده‌ها و اطلاعات ناقص بودند، از تحلیل مستثنی شده‌اند. حجم نمونه ۱۵۲۷ کارگاه صنعتی کوچک است. داده‌های تحقیق از طریق داده‌های ثانویه موجود در مرکز آمار ایران به دست آمده است. از آنجاکه در این پژوهش از داده‌های سرشماری مرکز آمار ایران استفاده شده است لذا دارای اعتبار است.

**متغیرهای وابسته.** متغیر وابسته این پژوهش عملکرد شرکت‌ها است که با استفاده از دو متغیر رشد فروش و رشد دارایی‌ها اندازه‌گیری می‌شود:

**الف- رشد فروش:** در این پژوهش با توجه به داده‌های ثانویه در دسترس، رشد فروش به عنوان معیاری از عملکرد کسب و کار در نظر گرفته است. نحوه‌ی محاسبه‌ی متغیر وابسته به این صورت است که داده‌های فروش مربوط به هریک از کارگاه‌ها از سال ۸۳ تا سال ۹۳ استخراج و میانگین رشد فروش در طی این سال‌ها محاسبه شده است. رشد فروش در طی این سال‌ها از طریق فرمول:

$$\frac{\text{فروش سال قبل} - \text{فروش سال جاری}}$$

فروش سال قبل

به دست می‌آید، و همچنین به منظور محاسبه میانگین رشد فروش، جمع نسبت رشد فروش از سال ۸۳ لغایت سال ۹۳ به دست آمده و تقسیم بر تعداد سال‌ها می‌شود.

**ب- رشد دارایی‌ها:** دارایی عبارت است از اموال سرمایه‌ای کارگاه، شامل: زمین،

ساختمان، وسایل نقلیه، ماشین‌آلات تولید و تجهیزات نیرو، ابزار و وسایل کار با دوام، لوازم و تجهیزات اداری و دانش فنی متعلق به کارگاه که برای انجام فعالیت‌های تولیدی یا ایجاد خدمت در کارگاه به کار گرفته می‌شود و عمر مفید اقتصادی آن‌ها بیشتر از یک سال است.

دارایی‌های ملموس شرکت را می‌توان وثیقه فرض کرد که وام‌گیرندگان به دلیل وجود خطرات احتمالی به اعتباردهندگان ارائه می‌کنند (حسین و علی، ۲۰۱۲). بوت‌ا و حسن (۲۰۱۳)<sup>۱</sup> بیان می‌کنند که اگر دارایی‌های شرکت افزایش پیدا کنند به معنی رشد بالای شرکت است و اینکه شرکت تمایل دارد تا بیشتر سودآور باشد. آن‌ها در تحقیق خود رشد دارایی‌های مشهود را به صورت درصد افزایش در کل دارایی‌ها تعریف می‌کنند و انتظار دارند تا رابطه‌ی مثبتی بین نرخ رشد دارایی‌ها و سودآوری شرکت وجود داشته باشد. ارزش تغییرات اموال سرمایه‌ای در کارگاه، عبارت از جمع ارزش اموال سرمایه‌ای خریداری و تحصیل شده، ساخته شده توسط کارگاه، تعمیرات اساسی انجام شده در مورد اموال سرمایه‌ای، منهای ارزش فروش اموال سرمایه‌ای در یک سال است. در این پژوهش تعریف عملیاتی اموال سرمایه‌ای با هدف در نظر گرفتن واحد اندازه‌گیری یکسان برای همه‌ی کارگاه‌های صنعتی، با محاسبه‌ی افزایش دارایی‌ها به دست می‌آید.

**متغیرهای مستقل.** منظور از عوامل ویژه‌ی شرکتی آن دسته از عواملی است که مختص یک شرکت بوده و آن را از دیگر شرکت‌ها متمایز می‌سازد. در تحقیقات مختلف عوامل گوناگون زیادی را به عنوان عوامل ویژه شرکتی برشمرده‌اند، مانند: اندازه، سن شرکت، دارایی‌های مشهود، اهرم مالی، نسبت بدهی و غیره (مهاری و آمیرو، ۲۰۱۳؛ بوت‌ا و حسن، ۲۰۱۳؛ لی، ۲۰۱۴). عوامل ویژه‌ی شرکتی در دو سطح شرکت و نیروی کار طبقه‌بندی شده‌اند. در سطح شرکت با توجه به محدودیت دسترسی به اطلاعات و با تکیه بر داده‌های موجود عواملی از قبیل: تجربه شرکت، نوع مالکیت، صادرات، تحقیق و توسعه و شاخص مالی و در سطح نیروی کار نیز عواملی همچون مهارت نیروی کار، جنسیت نیروی کار، تحصیلات، نسبت نیروی کار تمام وقت و نسبت نیروی کار

<sup>1</sup>. Bhutta and Hasan

<sup>2</sup>. Mehari & Aemiro

تولیدی، استخراج شدند. تعریف عملیاتی متغیرهای مستقل به شرح ذیل است:

**نوع مالکیت:** بر طبق تعریف وزارت صنعت، معدن و تجارت، وضعیت مالکیت کارگاه عبارت است از حق قانونی مستند به اسناد و مدارک مالکیت بر عرصه و اعیان، ماشین‌آلات و تجهیزات که به دو دسته‌ی کلی خصوصی و عمومی قابل تقسیم است. در این پژوهش وضعیت مالکیت کارگاه به سه دسته‌ی خصوصی، عمومی و تعاونی تقسیم می‌شود. ۱) کارگاه با مالکیت خصوصی: منظور کارگاهی است که تمام یا بیش از ۵۰ درصد سرمایه‌ی آن متعلق به بخش خصوصی اعم از افراد یا تعاونی‌ها می‌باشد. ۲) کارگاه با مالکیت عمومی: منظور کارگاهی است که تمام یا بیش از ۵۰ درصد سرمایه‌ی آن متعلق به وزارتخانه‌ها، سازمان‌های دولتی، بانک‌ها، نهادهای انقلاب اسلامی، شهرداری‌ها و سایر مؤسسات بخش عمومی می‌باشد. ۳) کارگاه با مالکیت تعاونی: کارگاه با مالکیت تعاونی، کارگاهی است که حداقل ۵۱ درصد سرمایه‌ی آن متعلق به اعضای تعاونی است. در این پژوهش هر یک از انواع مالکیت به عنوان یک متغیر در نظر گرفته شده است. به منظور تعریف عملیاتی متغیر مالکیت خصوصی، چنانچه کارگاهی دارای مالکیت خصوصی باشد، کد ۱ می‌گیرد، در غیر اینصورت کد صفر به آن داده می‌شود. برای مالکیت عمومی، اگر کارگاه دارای مالکیت عمومی باشد به آن کد ۱ داده می‌شود و اگر مالکیت عمومی نداشته باشد، کد صفر می‌گیرد.

**تجربه:** سن شرکت به عنوان معیار اندازه‌گیری تجربه در نظر گرفته شده است. منظور از سن شرکت تعداد سال‌هایی است یک کسب‌وکار فعالیت خود را آغاز کرده است.

**صادرات:** متغیر صادرات به صورت متغیر تصنعی<sup>۱</sup> در نظر گرفته شده است. به منظور تعریف عملیاتی این متغیر به کارگاه‌هایی که دارای فروش صادراتی می‌باشند، کد ۱ داده می‌شود، و به کارگاه‌هایی که دارای فروش صادراتی نمی‌باشند، کد صفر داده می‌شود.

**تحقیق و توسعه:** در این پژوهش به منظور عملیاتی کردن متغیر تحقیق و توسعه، از نسبت این مخارج استفاده شده است. به اینصورت که مخارجی را که شرکت صرف فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ی خود می‌کند، بر کل مخارجی که بنگاه صرف فعالیت‌های مختلف خود می‌کند تقسیم می‌شود.

<sup>۱</sup>. Dummy variable

$$\frac{\text{مخارج تحقیق و توسعه}}{\text{کل هزینه‌های بنگاه}} = \text{مخارج تحقیق و توسعه}$$

موجودی: این شاخص تعیین می‌کند که تا چه حد مؤسسه منابع خود را به طور مؤثر به کار می‌گیرد. این شاخص‌ها مربوط به مقایسه‌ی میان حجم فروش و سرمایه‌گذاری در دارائی‌های مختلف مانند موجودی‌ها و غیره می‌باشد. نسبت فروش به موجودی<sup>۱</sup> از تقسیم درآمد فروش بر موجودی‌های بنگاه به دست می‌آید. این نسبت نشان دهنده‌ی کارآیی بنگاه در استفاده از موجودی‌های آن می‌باشد. در واقع بیانگر مدیریت کالا توسط بنگاه می‌باشد.

$$\frac{\text{فروش}}{\text{موجودی‌ها}} = \text{نسبت فروش به موجودی}$$

مهارت نیروی کار: بر حسب اطلاعات مرکز آمار ایران، نیروی کار بنگاه‌ها بر حسب مهارتی که دارند به ۴ دسته قابل تقسیم‌بندی است: کارگران ساده، کارگران ماهر، تکنیسین‌ها و مهندسی‌ن. کارگران ساده به کارگرانی اطلاق می‌شود که شغل مورد تصدی آن‌ها نیاز به تعلیم و کسب مهارت ندارد. نیروی کار ماهر، به نیروی کاری اطلاق می‌شود که به اعتبار دانش فنی و تجربه‌ای که کسب کرده‌اند، توانایی انجام کارهای فنی را دارند. تکنیسین‌ها به شاغلانی اطلاق می‌شود که ضمن طی دوره‌ی آموزش کاردانی، تجربه و مهارت کافی را به دست آورده‌اند. مهندسی‌ن به شاغلانی اطلاق می‌شود که دارای تحصیلات عالی، حداقل در سطح کارشناسی بوده و در خط تولید مشغول انجام وظیفه هستند. برای اندازه‌گیری این متغیر از نسبت نیروی کار ماهر استفاده می‌شود. به این ترتیب که تعداد نیروی کار ماهر یک بنگاه را به تعداد کل نیروی کار آن تقسیم می‌کنیم و به این ترتیب نسبت نیروی کار ماهر یک کارگاه به دست می‌آید.

جنسیت: در این پژوهش با توجه به اینکه واحد تحلیل آماری یک کارگاه صنعتی مستقل یا متبوع از جامعه‌ی آماری مزبور می‌باشد و متغیر جنسیت در ارتباط با نیروی کار کارگاه‌ها می‌باشد. در واقع این نسبت به صورت نسبت نیروی کار مرد به کل نیروی کار در نظر گرفته شده است.

تحصیلات: بر اساس طبقه‌بندی که مرکز آمار ایران از میزان تحصیلات نیروی کار

<sup>۱</sup>. Inventory-sales Ratio

کسب و کارها می‌کند، تحصیلات به هفت گروه تقسیم می‌شود، که شامل گروه‌های بی‌سواد، تحصیلات کمتر از دیپلم، دیپلم، فوق دیپلم، لیسانس، فوق لیسانس و دکترا می‌شود. اندازه‌گیری متغیر تحصیلات در این پژوهش، به دلیل اینکه واحد تحلیل آماری یک کارگاه صنعتی می‌باشد نه نیروی کار آن، بصورت میانگین وزنی تحصیلات نیروی کار یک کارگاه خواهد بود. وزن اختصاص داده شده به هر یک از سطح تحصیلات به این صورت است: وزن صفر به تعداد نیروی کار بی‌سواد، وزن ۱ به تعداد نیروی کار دارای سطح تحصیلات کمتر از دیپلم، وزن ۲ به تعداد نیروی کار دارای سطح تحصیلات دیپلم، وزن ۳ به تعداد نیروی کار دارای سطح تحصیلات فوق‌دیپلم، وزن ۴ به تعداد نیروی کار دارای سطح تحصیلات لیسانس، وزن ۵ به تعداد نیروی کار دارای سطح تحصیلات فوق‌لیسانس و وزن ۶ به تعداد نیروی کار دارای سطح تحصیلات دکتری داده شده است. که در این مورد  $X_i$  ها تعداد نیروی کار دارای سطوح تحصیلات از بی‌سواد تا دکترا و  $W_i$  ها وزن داده شده به هر یک از سطوح تحصیلات می‌باشد.

**نیروی کار تمام‌وقت:** بر طبق تعریف مرکز آمار ایران، معادل تمام‌وقت نشان دهنده تعداد واقعی کارکنان از لحاظ مدت زمان کارکرد می‌باشد. یک معادل تمام‌وقت را می‌توان یک نفر-سال در نظر گرفت و یا به عبارت دیگر مفهوم معادل تمام‌وقت مبتنی بر واحد سنجشی است که معیار کل تمام‌وقت یک نفر در یک دوره معین است و باید برای تبدیل ارقام مربوط به تعداد کارکنان پاره‌وقت به تعداد معادل کارکنان تمام‌وقت مورد استفاده قرار گیرد. به منظور عملیاتی کردن متغیر نیروی کار تمام‌وقت، این متغیر به صورتی نسبتی از نیروی کار تمام‌وقت به کل تعداد نیروی کار محاسبه شده است.

**نیروی کار تولیدی:** طبق تعریف مرکز آمار ایران، شاغلان تولیدی، کسانی هستند که در عملیات تولیدی شرکت داشته و مستقیماً با تولید و ساخت سروکار دارند. کارگران ساده و ماهر، تکنیسین‌ها و مهندسین مشمول شاغلان تولیدی می‌باشند. همچنین شاغلان غیرتولیدی شامل نیروی کار دفتری، اداری، خدمات و امور حمل و نقل می‌باشند که مستقیماً در امر تولید و ساخت دخالت ندارند. به منظور عملیاتی کردن متغیر نیروی کار تولیدی، نسبت نیروی کار تولیدی به کل نیروی کار کارگاه محاسبه شده و تأثیر آن بر روی عملکرد کسب و کار سنجیده می‌شود.

**متغیرهای کنترل.** متغیرهای کنترل این پژوهش چهار متغیر نوع صنعت، کل دارایی‌ها،



فروش و تعداد نیروی کار است. در تحقیقات برای تعریف اندازه شرکت از معیارهای مختلفی استفاده شده است. مانند فروش (حسین و علی<sup>۱</sup>، ۲۰۱۲؛ چاندراپالا و ناپکوا، ۲۰۱۳) و دارائی‌ها (لی، ۲۰۱۴)، همچنین بلک برن و همکاران (۲۰۱۳)<sup>۲</sup> تعداد نیروی کار را برای اندازه شرکت مد نظر قرار دادند، نتایج تحقیق آن‌ها نشان داد که شرکت‌های کوچک‌تر نوآوری، گردش مالی و رشد نیروی کار بیشتری دارند و همچنین نتایج کار چاندراپالا و کناپکوا (۲۰۱۳)<sup>۳</sup> نشان می‌دهد که اندازه شرکت تأثیر مثبتی بر بازده دارائی‌های شرکت دارد.

مطابق پیشینه تحقیق اندازه شرکت به طور مثبت با عملکرد مالی آن در ارتباط است. دلایل اصلی آن می‌تواند شامل این موارد باشد: اولاً، شرکت‌های بزرگ نسبت به شرکت‌های کوچک برای مقابله با نوسانات بازار ظرفیت بیشتری دارند. دوماً، شرکت‌های بزرگ به طور نسبی بیشتر از شرکت‌های کوچک قادر به استخدام نیروی کار با دانش حرفه‌ای هستند (مهارى و آميرو، ۲۰۱۳). در برخی دیگر از تحقیقات متغیر اندازه شرکت به عنوان متغیر کنترلی در نظر گرفته می‌شود، از جمله در تحقیق رن و همکاران (۲۰۱۴)<sup>۴</sup>. و در این تحقیق اندازه شرکت بر حسب کل دارائی‌های آن تعریف می‌شود.

لذا متغیرهای دارایی، فروش و تعداد نیروی کار به عنوان معیاری برای تعیین اندازه شرکت و ایفای نقش کنترلی آن بر عملکرد کسب و کارهای کوچک در نظر گرفته شده است.

نوع صنعت نیز با توجه به مشابهت‌هایی که به لحاظ فرایند تولید، شیوه‌ی بازاریابی، شیوه‌ی مدیریت، حجم سرمایه، نوع ماشین‌آلات مورد استفاده، نوع مواد اولیه‌ی ملزوم و غیره میان گروه‌های گوناگون صنعت وجود دارند، گروه‌های گوناگون صنعت را می‌توان از جنبه‌های گوناگون تقسیم‌بندی کرد. در این پژوهش از کدهای دورقمی سیستم طبقه‌بندی آیسیکه برای گروه‌بندی صنایع استفاده شده است. در پژوهش حاضر هریک از این صنایع به عنوان یک متغیر مجازی در نظر گرفته شده و برای

1. Hossain & Ali

2. Blackburn, Hart & Wainwright

3. Chandrapala & Knápková

4. Ren

5. ISIC

عملیاتی کردن آن‌ها از کدهای صفر و یک استفاده شده است. به این صورت که برای مثال اگر یک کسب و کار در گروه صنایع مواد غذایی و آشامیدنی باشد، کد ۱ و در غیر اینصورت کد صفر می‌گیرد. مابقی صنایع نیز به این طریق تعریف می‌شوند.

## تحلیل یافته‌ها

طبق آمار مرکز آمار ایران در سال ۱۳۹۳ تعداد ۵۶۴۳ کارگاه با تعداد نیروی کار ۱ تا ۱۵ نفر به فعالیت صنعتی اشتغال داشته‌اند. بیشترین تعداد کارگاه‌های ۱ تا ۱۵ نفر نیروی کار کشور به ترتیب در زمینه تولید سایر محصولات کانی غیر فلزی (۱۵۶۳ کارگاه)، صنایع مواد غذایی و آشامیدنی (۸۱۲ کارگاه)، منسوجات (۶۳۹ کارگاه)، تولید محصولات فلزی فابریکی به جز ماشین‌آلات و تجهیزات (۴۲۰ کارگاه)، فعال بوده و کمترین تعداد کارگاه‌ها در زمینه بازیافت (۸ کارگاه)، تولید ماشین‌آلات اداری و حسابگر و محاسباتی (۹ کارگاه)، تولید رادیو و تلویزیون و دستگاه‌ها و وسایل ارتباطی (۲۲ کارگاه)، فعالیت دارند. لازم به ذکر است که تنها صنعتی که در آن کارگاه‌های ۱ تا ۱۵ نفر نیروی کار فعالیت ندارند مربوط به تولید محصولات از توتون و تنباکو و سیگار است. همچنین بیشترین کارگاه‌های صنعتی به ترتیب در استان‌های تهران (۱۳۱۹ کارگاه)، اصفهان (۱۰۸۹ کارگاه) و خراسان رضوی (۴۱۲ کارگاه) قرار دارند که در مجموع حدود ۵۰ درصد کل کارگاه‌های صنعتی ۱ تا ۱۵ نفر نیروی کار کشور را شامل می‌شود.

جدول ۲- توزیع کارگاه‌های صنعتی کوچک و شاغلان آنها بر حسب کدهای دورقمی صنعت (ISIC)

نوع صنعت	تعداد کارگاه	درصد (%)	شاغلان (نفر)	درصد (%)	شاغل مرد (نفر)	درصد (%)	شاغل زن (نفر)	درصد (%)
صنایع مواد غذایی و آشامیدنی	۸۱۲	۱۴/۴	۹۲۹۱	۱۴/۸	۸۳۲۱	۹۰	۹۷۰	۱۰
تولید منسوجات	۶۳۹	۱۱/۳	۶۹۰۶	۱۱	۶۴۴۵	۹۳	۴۶۱	۷
تولید پوشاک-پوست خردار	۱۴۷	۲/۶	۱۵۳۳	۲/۴۴	۱۲۸۵	۸۴	۲۴۸	۱۶
دباغی و چرم و کیف و چمدان و کفش	۱۲۸	۲/۲۷	۱۳۴۲	۲/۱۴	۱۲۷۹	۹۵	۶۴	۵
تولید چوب و محصولات چوبی و مواد حصیری	۸۶	۱/۵۲	۹۰۵	۱/۴۴	۸۳۷	۹۲	۶۸	۸
تولید کاغذ و محصولات کاغذی	۱۰۷	۱/۹	۱۱۸۹	۱/۸۹	۱۱۰۴	۹۳	۸۵	۷
انتشار و چاپ و تکثیر رسانه‌های ضبط شده	۱۴۴	۲/۵۵	۱۶۱۴	۲/۵۷	۱۴۹۷	۹۳	۱۱۷	۷

۳	۱۳	۹۷	۳۸۵	۰/۶۳	۳۹۸	۰/۶	۳۴	زغال‌ک - پالایشگاه‌های نفت و سوخت هسته‌ای
۹	۲۱۵	۹۱	۲۳۰۲	۴	۲۵۱۷	۳/۷۶	۲۱۲	صنایع تولید مواد و محصولات شیمیایی
۸	۲۴۷	۹۲	۲۹۲۶	۵/۰۵	۳۱۷۳	۵	۲۸۲	تولید محصولات لاستیکی و پلاستیکی
۵	۹۱۸	۹۵	۱۶۳۷۸	۲۷/۵	۱۷۲۹۶	۲۷/۷	۱۵۶۳	تولید سایر محصولات کانی غیر فلزی
۵	۸۷	۹۵	۱۷۴۷	۲/۹۲	۱۸۳۴	۲/۸۷	۱۶۲	تولید فلزات اساسی
۶	۲۷۰	۹۴	۴۴۷۱	۷/۵۴	۴۷۴۱	۷/۴۴	۴۲۰	تولید محصولات فلزی فابریکی
۷	۲۴۳	۹۳	۳۰۷۳	۵/۲۷	۳۳۱۶	۵/۱۷	۲۹۲	تولید ماشین‌آلات و تجهیزات
۲۵	۲۷	۷۵	۸۳	۰/۱۷	۱۱۰	۰/۱۶	۹	تولید ماشین‌آلات اداری و حسابگر و محاسباتی
۷	۱۰۲	۹۳	۱۳۲۱	۲/۲۶	۱۴۲۳	۲/۳۲	۱۳۱	تولید ماشین‌آلات مولد و انتقال برق
۱۴	۳۸	۸۶	۲۲۸	۰/۴۲	۲۶۶	۰/۳۹	۲۲	تولید رادیو و تلویزیون و وسایل ارتباطی
۶	۳۱	۹۴	۴۴۶	۰/۷۶	۴۷۷	۰/۶۷	۳۸	تولید ابزار پزشکی و ابزار اپتیکی و ابزار دقیق
۵	۸۵	۹۵	۱۶۸۴	۲/۸۱	۱۷۶۹	۲/۸۴	۱۶۰	تولید وسایل نقلیه‌ی موتوری و تریلر و نیم-تریلر
۹	۶۹	۹۱	۶۸۰	۱/۱۹	۷۴۹	۱/۲۲	۶۹	تولید سایر وسایل حمل و نقل
۶	۱۱۱	۹۴	۱۸۴۳	۳/۱۱	۱۹۵۴	۳/۱۵	۱۷۸	تولید میلمان و مصنوعات
۰	۰	۱۰۰	۷۴	۰/۱۲	۷۴	۰/۱۴	۸	بازیافت
۷	۴۴۶۹	۹۳	۵۸۴۰۹	۱۰۰	۶۲۸۷۸	۱۰۰	۵۶۴۳	کل

تعداد شاغلان این بخش در سال ۱۳۹۱، ۶۲۸۷۸ نفر بوده است. شاغلان «تولید سایر محصولات کانی غیر فلزی» با تعداد ۱۷۲۹۶ نفر، «صنایع مواد غذایی و آشامیدنی» با تعداد ۹۲۹۱ نفر و صنایع «تولید منسوجات» با تعداد ۶۹۰۶ نفر نیروی کار به ترتیب رتبه‌های اول تا سوم را در زمینه اشتغال به خود اختصاص داده‌اند. از تعداد کل شاغلان این کارگاه‌ها، ۹۳ درصد (۵۸۴۰۹) آن را شاغلان مرد و تنها ۷ درصد (۴۴۶۹) آن را شاغلان زن تشکیل می‌دهند. بیشترین سهم استان‌ها از اشتغال نیروی کار کارگاه‌های صنعتی ۱ تا ۱۵ نفر نیروی کار به ترتیب مربوط به استان‌های تهران (۲۳ درصد)، اصفهان (۱۹ درصد)، خراسان رضوی (۷/۵ درصد) و استان فارس (۶/۹ درصد) می‌باشد. و کمترین تعداد شاغلان در استان‌های هرمزگان (۰/۱ درصد)، و ایلام، بوشهر و کهگیلویه و بویر احمد با ۰/۲ درصد قرار دارند.

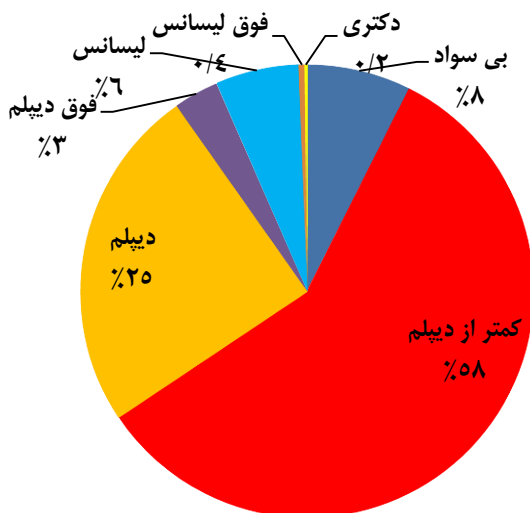
از مجموع ۵۶۴۳ کارگاه صنعتی ۱ تا ۱۵ نفر نیروی کار، تعداد ۱۹۷ کارگاه (۳/۵ درصد) در بخش تعاونی، ۵۳۵۳ کارگاه (۹۴/۹ درصد) در بخش خصوصی و تعداد ۹۳ کارگاه (۱/۶ درصد) در بخش عمومی فعالیت دارند. همچنین ۹۵ درصد شاغلان کارگاه‌های صنعتی در بخش خصوصی اشتغال دارند. سهم بخش‌های تعاونی و عمومی از اشتغال به ترتیب ۳/۶ و ۱/۷ درصد می‌باشد. جداول و نمودارهای مربوط به این یافته‌ها در

ادامه آورده شده است.

جدول ۳- توزیع کارگاه و شاغلان کسب و کارهای کوچک بر حسب نوع مالکیت

شاغلان		کارگاه		وضع مالکیت
درصد	تعداد (نفر)	درصد	تعداد	
۳/۴	۲۲۳۳	۳/۵	۱۹۷	تعاونی
۹۵	۵۹۵۹۴	۹۴/۹	۵۳۵۳	خصوصی
۱/۶	۱۰۴۵	۱/۶	۹۳	عمومی

همانگونه که شکل ۳ نشان می‌دهد به جز صنایع تولید مواد و محصولات شیمیایی، تولید ماشین‌آلات اداری و حسابگر و محاسباتی، تولید ماشین‌آلات مولد و انتقال برق و دستگاه‌های برقی طبقه‌بندی نشده در جای دیگر و صنایع تولید رادیو و تلویزیون و دستگاه‌ها و وسایل ارتباطی، در همه‌ی صنایع بیش از نیمی از شاغلان دارای تحصیلات کمتر از دیپلم هستند. همچنین در همه‌ی صنایع تعداد بسیار کمی از شاغلین دارای تحصیلات فوق‌لیسانس و دکتری می‌باشند. این یافته‌ها حاکی از این موضوع است که در کارگاه‌های کوچک افراد تحصیل کرده کمتری اشتغال دارند. نمودار مربوط به این نتایج در ادامه آورده شده است.



شکل ۳- تحصیلات در کسب و کارهای کوچک ایران

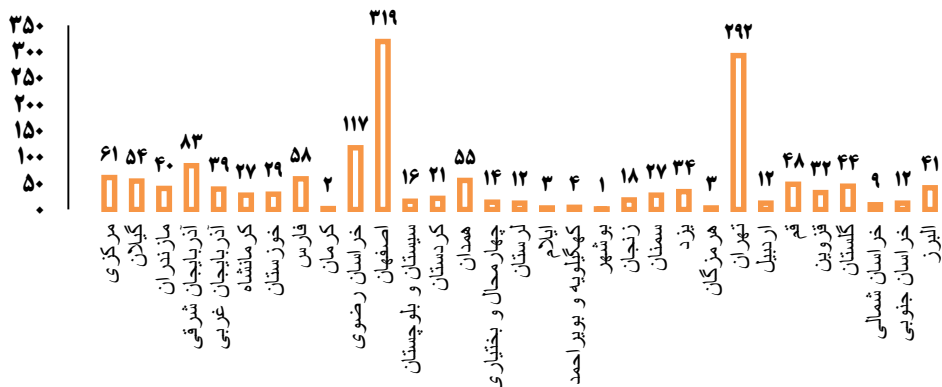
جدول ۴ اطلاعات مربوط به تعداد کارگاه‌های صنعتی ۱ تا ۱۵ نفر نیروی کار کشور را که دارای فروش صادراتی می‌باشند، بر حسب استان نشان می‌دهد. داده‌ها نشان می‌دهند که از تعداد ۵۶۴۳ کارگاه صنعتی ۱ تا ۱۵ نفر نیروی کار در سال ۹۱ تنها ۱۰۶ کارگاه (۱/۸۸ درصد) در زمینه‌ی صادرات محصولات خود به کشورهای خارجی فعالیت داشته‌اند. و از بین استان‌های کشور، به ترتیب استان‌های اصفهان (۲۰/۸ درصد)، تهران (۱۷ درصد)، خراسان رضوی و استان مرکزی با ۷/۵۵ درصد، بیشترین سهم را از کل صادرات کارگاه‌های کوچک دارا می‌باشند. همچنین کارگاه‌های صنعتی کوچکی که در استان‌های اردبیل، ایلام، خراسان شمالی، خوزستان، کرمان، کهگیلویه و بویر احمد، گلستان و لرستان فعالیت دارند فاقد فروش صادراتی می‌باشند و سهم آن‌ها از کل صادرات این کارگاه‌ها برابر صفر است.

با توجه به متغیرهای در نظر گرفته شده در این تحقیق و ناقص بودن برخی از این متغیرها برای برخی از کارگاه‌های صنعتی از بین ۵۶۴۳ کارگاه صنعتی در نهایت تعداد ۱۵۲۷ کارگاه به عنوان نمونه پژوهش حاضر مورد بررسی قرار گرفته است. در ادامه توصیف آماری نمونه تحقیق مطابق داده‌های جداول و نمودارها است.

جدول ۴- فروش صادراتی کارگاه‌های کوچک صنعتی بر حسب استان

استان	کارگاه (تعداد)	کارگاه صادر کننده (تعداد)	درصد	سهم استان از کل صادرات کارگاه‌های کوچک (%)
کل کشور	۵۶۴۳	۱۰۶	۱/۸۸%	-
آذربایجان شرقی	۳۱۷	۷	۲/۲%	۶/۶%
آذربایجان غربی	۱۶۴	۴	۲/۴%	۳/۷۷%
اردبیل	۴۱	۰	۰	۰
اصفهان	۱۰۸۹	۲۲	۲%	۲۰/۸%
البرز	۱۷۰	۲	۱/۲%	۱/۸۹%
ایلام	۱۱	۰	۰	۰
بوشهر	۱۱	۱	۹/۱%	۰/۹۴%
تهران	۱۳۱۹	۱۸	۱/۴%	۱۷%
چهارمحال و بختیاری	۳۵	۱	۲/۹%	۰/۹۴%
خراسان جنوبی	۳۰	۲	۶/۷%	۱/۸۹%
خراسان رضوی	۴۱۲	۸	۱/۹%	۷/۵۵%
خراسان شمالی	۳۱	۰	۰	۰
خوزستان	۹۱	۰	۰	۰
زنجان	۳۸	۱	۲/۶%	۰/۹۴%
سمنان	۱۰۰	۵	۵%	۴/۷۲%
سیستان و بلوچستان	۵۳	۲	۳/۸%	۱/۸۹%

فارس	۳۶۲	۱	٪۰/۳	٪۰/۹۴
قزوین	۱۲۷	۴	٪۳/۱	٪۳/۷۷
قم	۱۶۳	۷	٪۴/۳	٪۶/۶
کردستان	۴۳	۱	٪۲/۳	٪۰/۹۴
کرمان	۲۲	۰	۰	۰
کرمانشاه	۹۲	۱	٪۱/۱	٪۰/۹۴
کهگیلویه و بویر احمد	۱۲	۰	۰	۰
گلستان	۸۷	۰	۰	۰
گیلان	۱۹۹	۲	٪۱	٪۱/۸۹
لرستان	۵۷	۰	۰	۰
مازندران	۱۱۹	۳	٪۲/۵	٪۲/۸۳
مرکزی	۲۲۱	۸	٪۳/۶	٪۷/۵۵
هرمزگان	۸	۲	٪۲۵	٪۱/۸۹
همدان	۱۰۸	۳	٪۲/۸	٪۲/۸۳
یزد	۱۱۱	۱	٪۰/۹	٪۰/۹۴



شکل ۴- توزیع استانی کسب و کارهای کوچک نمونه آماری پژوهش

جدول ۵- توزیع فراوانی نیروی کار کارگاهها

تعداد نیروی کار	فراوانی	درصد	درصد تجمعی
۸ و کمتر	۵۹	۳/۹	۳/۹
۹	۸۱	۵/۳	۹/۲
۱۰	۲۷۶	۱۸/۱	۲۷/۲
۱۱	۲۵۹	۱۷	۴۴/۲
۱۲	۲۷۲	۱۷/۸	۶۲
۱۳	۲۱۹	۱۴/۳	۷۶/۴
۱۴	۲۰۲	۱۳/۲	۸۹/۶
۱۵	۱۵۹	۱۰/۴	۱۰۰
جمع کل	۱۵۲۷	۱۰۰	-

مطابق جدول ۵ بیشتر کارگاه‌های صنعتی (۲۷۶ کارگاه) دارای تعداد کارکنانی معادل ۱۰ نفر هستند. بعد از آن بیشترین فراوانی برای تعداد نیروی کار ۱۲ نفر (۲۷۲ کارگاه) و تعداد نیروی کار ۱۱ نفر (۲۵۹ کارگاه) می‌باشد. نمودار مربوط به توزیع فراوانی تعداد نیروی کار نمونه در ادامه آورده شده است.

جدول ۶ توزیع فراوانی وضعیت مالکیت کارگاه‌های صنعتی کوچک را نشان می‌دهد. داده‌های مربوط به این جدول نشان می‌دهد که همانند جامعه آماری، اکثریت مالکیت کارگاه‌ها (۹۳/۶ درصد) در دست بخش خصوصی قرار دارد. و بعد از آن بیشتر کارگاه‌ها به ترتیب دارای مالکیت تعاونی (۴/۶ درصد) و عمومی (۱/۸ درصد) می‌باشند. نمودار مربوط به جدول مذکور در ذیل آن آورده شده است.

جدول ۶- توزیع وضعیت مالکیت کارگاه‌ها

وضعیت مالکیت	فراوانی	درصد فراوانی	درصد تجمعی
تعاونی	۷۰	۴/۶	۴/۶
خصوصی	۱۴۲۰	۹۳/۶	۹۸/۲
عمومی	۲۷	۱/۸	۱۰۰
کل	۱۵۲۷	۱۰۰	

جدول ۷- تجربه کسب و کارهای کوچک نمونه آماری

تجربه شرکت	فراوانی	درصد فراوانی	درصد تجمعی
۱۰-۲ سال	۲۱۹	۱۴/۳	۱۴/۳
۱۸-۱۰	۷۱۶	۴۶/۹	۶۱/۲
۲۶-۱۸	۲۵۱	۱۶/۴	۷۷/۷
۳۴-۲۶	۲۱۹	۱۴/۳	۹۲
۴۲-۳۴	۷۶	۴/۹۸	۹۷
۵۰-۴۲	۲۰	۱/۳۱	۹۸/۳
۵۸-۵۰	۱۲	۰/۷۹	۹۹/۱
۶۶-۵۸	۷	۰/۴۶	۹۹/۵
۷۴-۶۶	۱	۰/۰۷	۹۹/۶
۸۲-۷۴	۴	۰/۲۶	۹۹/۹
۹۰-۸۲	۲	۰/۱۳	۱۰۰
جمع	۱۵۲۷	۱۰۰	-

جدول (۷) تجربه فعالیت کارگاه‌های صنعتی کوچک را بر حسب سال نمایش می‌دهد. داده‌ها حاکی از آن است که بیش از نیمی از کارگاه‌های صنعتی کوچک دارای عمری

معادل ۲ تا ۱۸ سال می‌باشند و به عبارتی دیگر ۹۰ درصد این کسب و کارها دارای تجربه فعالیت بین ۲ تا ۳۴ سال می‌باشند. در این طبقه‌بندی بیشترین فراوانی به طبقه ۱۰ تا ۱۸ سال اختصاص دارد. نمودار مربوط به داده‌های این متغیر در ادامه آورده شده است. در واقع بیشترین تعداد کارگاه‌های صنعتی کوچک نمونه به ترتیب در صنایع تولید سایر محصولات کانی غیر فلزی (۳۱/۳ درصد)، صنایع مواد غذایی و آشامیدنی (۱۶/۴ درصد)، تولید محصولات فلزی فابریکی به جز ماشین‌آلات و تجهیزات (۷/۶ درصد) و صنایع تولید منسوجات (۷ درصد) فعالیت دارند.

جدول ۸- کارگاه‌های صنعتی کوچک بر حسب کدهای دورقمی فعالیت

شرح فعالیت اقتصادی	تعداد کارگاه	درصد (%)
صنایع مواد غذایی و آشامیدنی	۲۵۰	۱۶/۴٪
تولید منسوجات	۱۰۷	۷٪
تولید پوشاک - عمل آوردن و رنگ کردن پوست خردار	۲۲	۱/۴٪
دباغی و چرم و ساخت کیف و چمدان و زین و یراق و تولید کفش	۲۰	۱/۳٪
تولید چوب و محصولات چوبی و چوب پنبه - غیر از مبلمان	۲۲	۱/۴٪
تولید کاغذ و محصولات کاغذی	۲۱	۱/۴٪
انتشار و چاپ و تکثیر رسانه‌های ضبط شده	۳۱	۲٪
صنایع تولید زغال کک- پالایشگاه‌های نفت و سوخت هسته ای	۱۱	۰/۷٪
صنایع تولید مواد و محصولات شیمیایی	۷۴	۴/۸٪
تولید محصولات لاستیکی و پلاستیکی	۷۷	۵٪
تولید سایر محصولات کانی غیر فلزی	۴۷۸	۳۱/۳٪
تولید فلزات اساسی	۴۵	۲/۹٪
تولید محصولات فلزی فابریکی بجز ماشین‌آلات و تجهیزات	۱۱۶	۷/۶٪
تولید ماشین‌آلات و تجهیزات طبقه‌بندی نشده در جای دیگر	۸۵	۵/۶٪
تولید ماشین‌آلات مولد و انتقال برق و دستگاه‌های برقی	۳۹	۲/۶٪
تولید رادیو و تلویزیون و دستگاه‌ها و وسایل ارتباطی	۷	۰/۵٪
تولید ابزار پزشکی و ابزار اپتیکی و ابزار دقیق و انواع ساعت	۱۶	۱٪
تولید وسایل نقلیه موتوری و تریلر و نیم‌تریلر	۴۳	۲/۸٪
تولید سایر وسایل حمل و نقل	۱۵	۱٪
تولید مبلمان و مصنوعات طبقه‌بندی نشده در جای دیگر	۴۵	۲/۹٪
بازیافت	۳	۰/۲٪
جمع	۱۵۲۷	۱۰۰٪

در این قسمت همبستگی میان متغیرهای پژوهش مورد آزمون قرار گرفت. بدین منظور از ضریب همبستگی پیرسون استفاده شده است.



به منظور انجام رگرسیون سلسله مراتبی چندگانه در این تحقیق از چهار مدل استفاده شده است، که در مدل اول تنها متغیرهای کنترل وارد شده و در مدل دوم متغیرهای مستقل تحقیق نیز وارد مدل شده‌اند و متغیر وابسته هر دو مدل (۱ و ۲) رشد فروش می‌باشد. همچنین تأثیر متغیرهای مستقل تحقیق بر روی متغیر وابسته دیگری که رشد دارایی‌ها است، نیز مورد آزمون و بررسی قرار گرفت که نتایج آن در مدل‌های ۳ و ۴ آمده است.

جدول ۹- ضریب همبستگی متغیرهای پژوهش

مالکیت خصوصی	مالکیت عمومی	جنسیت	تحصیلات	نیروی کار تولیدی	نیروی کار تمام‌وقت	مهارت نیروی کار	تحقیق و توسعه
مالکیت خصوصی	۱						
مالکیت عمومی	-۰/۵۱۲**	۱					
جنسیت	۰/۰۴۶	۰/۰۵۶*	۱				
تحصیلات	۰/۰۰۴	-۰/۰۱۷	-۰/۰۰۵	۱			
نیروی کار تولیدی	۰/۱۳۱**	-۰/۰۹۵**	-۰/۰۰۳	۰/۰۰۱	۱		
نیروی کار تمام‌وقت	-۰/۱۸۵**	۰/۱۴۰**	-۰/۰۸۴**	۰/۰۷۷**	۰/۰۸۷**	۱	
مهارت نیروی کار	۰/۰۶۵*	-۰/۰۴۵	۰/۰۹۷**	۰/۰۸۱**	۰/۳۸۸**	-۰/۰۳۷	۱
تحقیق و توسعه	۰/۰۱۹	-۰/۰۰۱	-۰/۰۹۷**	۰/۰۵۶*	۰/۰۱۸	۰/۰۴۸	۰/۰۰۷
صادرات	۰/۰۲۸	-۰/۰۲۳	-۰/۰۳۵	۰/۱۸۱**	۰/۰۲۵	-۰/۰۲۱	۰/۰۳۶
تجربه	۰/۰۱۲	۰/۰۷۶**	۰/۰۴۴	-۰/۰۰۵	۰/۰۴۷	-۰/۰۴۵	۰/۰۷۱**
موجودی	-۰/۰۰۸**	۰/۱۵۷**	-۰/۰۱۱	-۰/۰۰۸	-۰/۰۴۲	۰/۰۲۸	-۰/۰۱۲
رشد فروش	-۰/۰۳۵	۰/۰۶۶**	-۰/۰۰۲	-۰/۰۰۲	-۰/۰۴۱	۰/۰۲۷	-۰/۰۴۶
فروش کل	-۰/۱**	۰/۱۹۶**	۰/۰۱۱	۰/۰۰۲	-۰/۰۴۷	۰/۰۲۷	-۰/۰۲۲
تعداد نیروی کار	-۰/۰۰۱	-۰/۰۰۷	-۰/۰۶۹	۰/۱۳۶	۰/۰۲۲	۰/۳۰۳	-۰/۰۱۳
دارایی	-۰/۰۰۵*	-۰/۰۱۴	۰/۰۲۶	۰/۱۳۴**	-۰/۱۱۶**	۰/۰۲۷	-۰/۰۹۱**
رشد دارایی	-۰/۰۱۵	۰/۰۰۴	۰/۰۲۸	۰/۲۸۸**	-۰/۰۵۵**	۰/۰۰۴	-۰/۰۳۶

\*\* همبستگی در سطح ۰/۰۱ (دوطرفه) معنادار است. \* همبستگی در سطح ۰/۰۵ (دوطرفه) معنادار است.

ادامه جدول ۹ - ضریب همبستگی متغیرهای پژوهش

رشد دارایی	دارایی	تعداد نیروی کار	فروش	رشد فروش	موجودی	تجربه	صادرات	
							۱	صادرات
						۱	-۰/۰۶۷*	تجربه
					۱	۰/۰۶۴*	-۰/۰۲۷	موجودی
				۱	-۰/۰۰۱	-۰/۰۰۳	-۰/۰۱۵	رشد فروش
			۱	۰/۳۰۱**	۰/۰۱۸	۰/۰۰۶	-۰/۰۰۲	فروش کل
		۱	۰/۰۰۲	۰/۰۱۱	۰/۰۴	-۰/۰۰۷	۰/۰۴۵	تعداد نیروی کار
	۱	۰/۰۶۳	۰/۰۶۲*	۰/۰۳۷	-۰/۰۳۷	-۰/۰۶۴	۰/۰۵۹*	دارایی
۱	۰/۴۳۶**	۰/۰۱۱	۰/۰۶۳*	۰/۰۱۶	-۰/۰۰۳	-۰/۰۴۲	۰/۱۱۲**	رشد دارایی

\* همبستگی در سطح ۰/۰۱ (دوطرفه) معنادار است. \* همبستگی در سطح ۰/۰۵ (دوطرفه) معنادار است.

جدول ۱۰- برآورد رگرسیونی رشد فروش

متغیر	مدل ۱			مدل ۲			آمار هم خطی	
	Beta	T value	Sig.	Beta	T value	Sig.	تلرانس	VIF
(Constant)		-۰/۵۷	-۰/۹۵۴		-۰/۶۲	-۰/۹۵۰		
اندازه	-۰/۰۰۸	-۰/۲۸۷	-۰/۷۷۴	-۰/۰۱۳	-۰/۴۷۲	-۰/۶۳۷	۰/۹۱۶	۱/۰۹۲
فروش	۰/۳۰۷	۱۰/۸۲۰	-۰/۰۰۰	۰/۳۰۳	۱۰/۶۶۹	-۰/۰۰۰	۰/۹۱۴	۱/۰۹۴
دارایی	۰/۰۱۷	-۰/۵۸۶	-۰/۵۵۸	۰/۰۲۹	۱/۰۲۱	-۰/۳۰۸	۰/۹۰۹	۱/۱۰۰
مواد غذایی	-۰/۰۱۰	-۰/۳۰۶	-۰/۷۵۹	-۰/۰۱۲	-۰/۳۸۱	-۰/۷۰۳	۰/۷۶۳	۱/۳۱۱
منسوجات	۰/۰۰۷	-۰/۲۴۷	-۰/۸۰۵	۰/۰۱۶	-۰/۵۵۳	-۰/۵۸۱	۰/۸۵۵	۱/۱۷۰
پوشاک	۰/۰۰۹	-۰/۲۹۹	-۰/۷۶۵	۰/۰۱۵	-۰/۵۵۲	-۰/۵۸۱	۰/۹۳۸	۱/۰۶۶
دباغی و عمل آوردن چرم	-۰/۰۰۷	-۰/۲۴۱	-۰/۸۱۰	-۰/۰۰۳	-۰/۱۰۴	-۰/۹۱۷	۰/۹۳۸	۱/۰۵۵
چوب و محصولات چوبی	۰/۰۱۴	-۰/۳۸۹	-۰/۶۲۵	۰/۰۱۸	-۰/۶۳۴	-۰/۵۲۶	۰/۹۵۳	۱/۰۴۹
تولید کاغذ	-۰/۰۰۱	-۰/۰۴۱	-۰/۹۶۸	-۰/۰۰۰	-۰/۰۱۳	-۰/۹۹۰	۰/۹۶۷	۱/۰۳۴
انتشار و چاپ و تکثیر	-۰/۰۰۶	-۰/۲۰۵	-۰/۸۳۷	-۰/۰۰۷	-۰/۲۵۲	-۰/۸۰۱	۰/۹۳۸	۱/۰۶۶
زغال کک	-۰/۰۰۲	-۰/۰۵۵	-۰/۹۵۶	-۰/۰۰۱	-۰/۰۳۲	-۰/۹۷۴	۰/۹۶۹	۱/۰۳۲
محصولات شیمیایی	-۰/۰۱۱	-۰/۳۹۰	-۰/۶۹۷	-۰/۰۰۴	-۰/۱۶۶	-۰/۸۸۴	۰/۸۷۵	۱/۱۴۳
محصولات پلاستیکی	-۰/۰۰۴	-۰/۱۲۶	-۰/۹۰۰	۰/۰۰۲	-۰/۰۸۱	-۰/۹۳۵	۰/۸۷۷	۱/۱۴۰
فلزات اساسی	۰/۰۰۶	-۰/۲۰۷	-۰/۸۳۶	۰/۰۰۷	-۰/۴۴۷	-۰/۸۰۵	۰/۹۲۶	۱/۰۸۰
محصولات فلزی فابریکی	-۰/۰۱۱	-۰/۳۷۷	-۰/۷۰۶	-۰/۰۱۷	-۰/۵۷۷	-۰/۵۶۴	۰/۸۵۳	۱/۱۷۲
ماشین آلات	۰/۰۱۶	-۰/۵۵۹	-۰/۵۷۶	۰/۰۱۰	-۰/۳۴۸	-۰/۷۲۸	۰/۸۶۷	۱/۱۵۳
ماشین آلات مولد	۰/۰۱۹	-۰/۶۶۳	-۰/۵۰۷	۰/۰۰۶	-۰/۲۲۵	-۰/۸۲۲	۰/۹۲۰	۱/۰۸۷
ارتباطی	-۰/۰۰۶	-۰/۲۲۲	-۰/۸۲۴	-۰/۰۰۴	-۰/۱۳۵	-۰/۸۹۳	۰/۹۷۲	۱/۰۲۹
ابزار پزشکی	۰/۲۸۷	۱۰/۰۸۸	-۰/۰۰۰	۰/۲۶۵	۹/۵۴۵	-۰/۰۰۰	۰/۹۵۸	۱/۰۴۴
وسایل نقلیه موتوری	۰/۰۰۵	۰/۱۷۲	-۰/۸۶۳	-۰/۰۰۹	-۰/۳۰۱	-۰/۷۶۴	۰/۹۱۲	۱/۰۹۷
وسایل حمل و نقل	۰/۰۱۲	-۰/۲۲۳	-۰/۶۷۲	۰/۰۱۹	-۰/۶۷۱	-۰/۵۰۲	۰/۹۴۲	۱/۰۶۱
مبلمان	-۰/۰۰۷	-۰/۲۳۵	-۰/۸۱۴	-۰/۰۰۱	-۰/۰۱۸	-۰/۹۸۶	۰/۹۳۷	۱/۰۶۷
بازیافت	-۰/۰۰۳	-۰/۱۱۸	-۰/۹۰۶	-۰/۰۰۱	-۰/۰۵۳	-۰/۹۵۷	۰/۹۷۹	۱/۰۲۲
مالکیت خصوصی				-۰/۰۰۲	-۰/۰۷۰	-۰/۹۴۴	۰/۷۲۴	۱/۳۸۱

مالکیت عمومی					-.۰۱۲	-.۳۷۴	-.۷۰۹	-.۷۰۳	۱/۴۲۲
صادرات					-.۰۲۴	-.۸۴۳	-.۴۰۰	-.۸۸۰	۱/۱۳۶
تحقیق و توسعه					-.۲۴۸	۸/۸۶۴	-.۰۰۰	-.۹۴۶	۱/۰۵۷
تجربه					-.۰۱۲	-.۴۴۴	-.۶۵۷	-.۹۳۳	۱/۰۷۲
موجودی					-.۰۲۰	-.۷۱۱	-.۴۷۸	-.۹۶۳	۱/۰۳۸
مهارت نیروی کار					-.۰۳۴	-۱/۱۱۹	-.۲۶۳	-.۷۸۷	۱/۲۷۰
جنسیت					-.۰۰۶	-.۲۱۳	-.۸۳۱	-.۹۱۶	۱/۰۹۲
تحصیلات					-.۰۳۴	-۱/۱۳۷	-.۲۵۶	-.۸۴۳	۱/۱۸۶
نیروی کار تولیدی					-.۰۰۶	-.۲۰۹	-.۸۳۴	-.۸۰۰	۱/۲۵۰
نیروی کار تمام وقت					-.۰۰۳	-.۰۸۹	-.۹۲۹	-.۸۳۹	۱/۱۹۲

جدول ۱۱- برآورد رگرسیونی رشد دارایی

متغیر	مدل ۳			مدل ۴			آمار هم خطی	
	Beta	T value	Sig.	Beta	T value	Sig.	تولانس	VIF
(Constant)		۲۳/۲۷۳	-.۰۰۰		۱۶/۵۰۱	-.۰۰۰		
اندازه	-.۰۷۱	۲/۳۳۸	-.۰۲۰	-.۰۴۸	۱/۵۶۵	-.۱۱۸	-.۹۱۳	۱/۰۹۵
فروش	-.۰۸۳	۲/۷۴۹	-.۰۰۶	-.۰۷۷	۲/۴۹۶	-.۰۱۳	-.۹۱۸	۱/۰۸۹
دارایی	-.۱۲۷	۴/۱۱۸	-.۰۰۰	-.۰۹۴	۲/۸۱۲	-.۰۰۵	-.۷۷۰	۱/۲۹۹
مواد غذایی	-.۰۳۴	-۱/۰۷۱	-.۲۸۴	-.۰۴۴	-۱/۳۷۲	-.۱۷۱	-.۸۵۲	۱/۱۷۴
منسوجات	-.۰۴۲	-۱/۳۸۰	-.۱۶۸	-.۰۳۰	-.۰۹۶	-.۳۲۰	-.۹۳۸	۱/۰۶۶
پوشاک	-.۰۱۹	-.۶۳۱	-.۵۲۸	-.۰۲۶	-.۸۷۵	-.۳۸۲	-.۹۴۹	۱/۰۵۴
دباغی و عمل آوردن چرم	-.۰۲۲	-.۰۷۱۵	-.۴۷۵	-.۰۲۲	-.۰۷۴۱	-.۴۵۹	-.۹۵۲	۱/۰۵۱
چوب و محصولات چوبی	-.۰۱۳	-.۰۴۲۸	-.۶۶۹	-.۰۱۱	-.۰۳۷۸	-.۷۰۶	-.۹۶۶	۱/۰۳۵
تولید کاغذ	-.۰۱۴	-.۰۴۵۳	-.۶۵۱	-.۰۱۳	-.۰۴۲۷	-.۶۶۹	-.۹۳۶	۱/۰۶۸
انتشار و چاپ و تکثیر	-.۰۳۹	۱/۲۷۵	-.۲۰۳	-.۰۲۸	-.۹۳۷	-.۳۴۹	-.۹۶۸	۱/۰۳۳
زغال کک	-.۰۰۶	-.۰۱۹۶	-.۸۴۴	-.۰۴۲	-۱/۲۳۴	-.۱۸۲	-.۸۷۷	۱/۱۴۰
محصولات شیمیایی	-.۰۵۸	-۱/۸۲۹	-.۰۶۸	-.۰۷۲	-۲/۳۰۰	-.۰۲۲	-.۸۷۳	۱/۱۴۶
محصولات پلاستیکی	-.۰۵۶	۱/۷۹۵	-.۰۷۳	-.۰۴۶	۱/۴۹۵	-.۱۳۵	-.۹۲۹	۱/۰۷۶
فلزات اساسی	-.۰۴۸	-۱/۵۰۵	-.۱۳۳	-.۰۵۲	-۱/۶۳۶	-.۱۰۲	-.۸۴۸	۱/۱۷۹
محصولات فلزی فابریکی	-.۰۴۲	-۱/۳۴۴	-.۱۷۹	-.۰۶۱	-۱/۹۳۱	-.۰۵۴	-.۸۶۵	۱/۱۵۶
ماشین آلات	-.۰۲۴	-.۰۷۷۰	-.۴۴۲	-.۰۱۷	-.۵۵۸	-.۵۷۷	-.۹۱۶	۱/۰۹۱
ماشین آلات مولد	-.۰۲۸	-.۰۹۱۹	-.۳۵۸	-.۰۲۵	-.۰۸۴۰	-.۴۰۱	-.۹۷۴	۱/۰۲۷
ارتباطی	-.۰۱۵	-.۰۴۸۱	-.۶۳۱	-.۰۱۹	-.۰۶۳۰	-.۵۲۹	-.۹۵۷	۱/۰۴۵
ابزار پزشکی	-.۰۶۵	-۲/۰۸۹	-.۰۳۷	-.۰۷۱	-۲/۲۹۹	-.۰۲۲	-.۹۱۴	۱/۰۹۵
وسایل نقلیه موتوری	-.۰۶۳	-۲/۰۶۹	-.۰۳۹	-.۰۶۷	-۲/۱۱۳	-.۰۲۷	-.۹۴۷	۱/۰۵۶
وسایل حمل و نقل	-.۰۳۸	-۱/۲۱۹	-.۲۲۳	-.۰۴۱	-۱/۳۵۵	-.۱۷۶	-.۹۳۹	۱/۰۶۵
مبلمان	-.۰۲۸	-.۰۹۳۴	-.۳۵۰	-.۰۳۱	-۱/۰۵۹	-.۲۹۰	-.۹۷۸	۱/۰۲۲
بازیافت	-.۰۴۷	-۱/۳۷۹	-.۱۶۸	-.۰۵۶	-۱/۶۳۸	-.۱۰۲	-.۷۴۸	۱/۳۳۷
مالکیت خصوصی				-.۰۳۲	-.۰۹۲۷	-.۳۵۴	-.۷۲۲	۱/۳۸۵
مالکیت عمومی				-.۰۰۳	-.۰۸۴	-.۹۳۳	-.۷۰۲	۱/۴۲۲

صادرات					-.۰۲۳	-.۰۷۳۳	-.۰۴۶۴	-.۰۸۷۶	۱/۱۴۲
تحقیق و توسعه					-.۰۰۶۵	-۲/۱۴۲	-.۰۰۳۲	-.۰۱۴۵	۱/۰۵۸
تجربه					-.۰۰۸۴	-۲/۷۷۳	-.۰۰۰۶	-.۰۱۳۶	۱/۰۶۸
موجودی					-.۰۰۰۴	-.۰۱۳۱	-.۰۸۹۶	-.۰۸۳۳	۱/۲۰۰
مهارت نیروی کار					-.۰۰۶۰	-۱/۸۱۰	-.۰۰۷۱	-.۰۷۸۸	۱/۲۶۸
جنسیت					-.۰۰۶۵	۲/۰۹۶	-.۰۰۳۶	-.۰۸۸۷	۱/۱۲۷
تحصیلات					-.۰۱۸۳	۵/۷۷۷	-.۰۰۰۰	-.۰۸۶۴	۱/۱۵۸
نیروی کار تولیدی					-.۰۰۴۰	-۱/۱۹۹	-.۰۲۳۱	-.۰۷۹۵	۱/۲۵۷
نیروی کار تمام وقت					-.۰۰۲۲	-.۰۶۷۱	-.۰۵۰۲	-.۰۸۳۰	۱/۲۰۴

جدول ۱۲ - خلاصه نتایج مدل رگرسیونی رشد فروش

مدل	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics			Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	Sig. F Change	
۱	-.۰۴۲۳	-.۰۱۷۹	-.۰۱۶۱	۴/۵۵۹۵۴	-.۰۱۷۹	۹/۸۶۴	-.۰۰۰۰	
۲	-.۰۴۸۹	-.۰۲۳۹	-.۰۲۱۴	۴/۴۱۱۸۴	-.۰۰۶۰	۷/۴۵۵	-.۰۰۰۰	۲/۰۱۵

جدول ۱۳ - نتایج آزمون ANOVA رشد فروش

مدل	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
۱	۴۷۱۶/۴۴۸	۲۳	۲۰۵/۰۶۳	۹/۸۶۴	/.۰۰۰
۲	۶۳۱۲/۶۲۲	۳۴	۱۸۵/۶۶۵	۹/۵۳۹	/.۰۰۰

جدول ۱۴ - خلاصه نتایج مدل رگرسیونی رشد دارایی

مدل	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics			Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	Sig. F Change	
۳	/.۲۳۶	/.۰۵۶	/.۰۳۵	۱/۵۴۴۸۹	/.۰۵۶	۲/۶۸۳	/.۰۰۰	
۴	/.۳۲۸	/.۱۰۷	/.۰۷۸	۱/۵۱۰۱۸	/.۰۵۱	۵/۴۰۸	/.۰۰۰	۱/۸۶۷

جدول ۱۵ - نتایج آزمون ANOVA رشد دارایی

مدل	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
۳	۱۴۷/۲۶۷	۲۳	۶/۴۰۳	۲/۶۸۳	/.۰۰۰
۴	۲۸۲/۹۵۱	۳۴	۸/۳۲۲	۳/۶۴۹	/.۰۰۰

در جدول ۱۲ مقادیر  $R$  و  $R^2$  مربوط به مدل های رگرسیونی با متغیر وابسته رشد فروش آورده شده است. مقدار  $R$  در مدل ۱ (متغیرهای کنترلی) برابر است با ۰/۴۲۳ و مدل ۲ (۰/۴۸۹) که شامل تمامی متغیرهای مستقل و کنترل است، که همبستگی ساده بین متغیرهای مستقل و متغیر وابسته و به عبارتی شدت همبستگی بین این متغیرها را نشان می دهد. مقدار  $R^2$  نشان می دهد که چه مقدار از متغیر وابسته یعنی میانگین رشد فروش، می تواند توسط متغیرهای مستقل، تبیین شود. در مدل اول حدود ۱۸ درصد و در مدل دوم، ۲۴ درصد از تغییرات متغیر وابسته را متغیرهای مستقل تعیین می کنند. در جدول ۱۵ مقادیر آزمون آنووا آمده است که مقادیر معناداری هر دو مدل کمتر از ۰/۰۵ است که بیانگر این است که مدل رگرسیونی معنادار است. با توجه به نتایج جدول رگرسیون خطی سلسله مراتبی، در سطح اطمینان ۹۵ درصد، متغیرهای تحقیق و توسعه، فروش و صنعت ابزار پزشکی، تاثیر معنی داری بر روی متغیر وابسته یعنی رشد فروش داشتند. در جدول فوق مقدار آماره دوربین- واتسون ۲/۰۱۵ آمده است که در فاصله ۱/۵ تا ۲/۵ قرار دارد، بنابراین فرض استقلال خطاها پذیرفته می شود. نتایج خروجی جدول هم راستایی خطی در این آنالیز نشان می دهد که فاکتور اندازه گیری هم راستایی خطی چندگانه (VIF) در همه متغیرها کمتر از ۱۰ بوده و بنابراین وجود همه متغیرها در مدل ضروری بوده و بین متغیرها هم راستایی خطی وجود ندارد.

در جدول ۱۴ و ۱۵ مقادیر مدل رگرسیونی با متغیر وابسته رشد دارایی آمده است که مقدار  $R$  برای مدل ۳ برابر با ۰/۲۳۶ و برای مدل ۴ برابر با ۰/۳۲۸ می باشد و این نشان می دهد که متغیر وابسته رشد دارایی ها همبستگی بیشتری با متغیرهای مستقل تحقیق دارد. مقدار  $R^2$  در مدل سوم ۶ درصد و در مدل چهارم ۱۱ درصد از تغییرات متغیر وابسته را متغیرهای مستقل تعیین می کنند.

با توجه به نتایج جدول رگرسیون متغیر نوع مالکیت تاثیر معنی داری بر روی عملکرد (رشد فروش و رشد دارایی) ندارد. بنابراین در سطح اطمینان ۹۵٪ فرض تأثیر نوع مالکیت بر عملکرد کسب و کارهای کوچک پذیرفته نمی شود.

از بین متغیرهای مربوط به ویژگی های شرکت، متغیرهای تحقیق و توسعه (۲/۱۴۱- $t$ ) و تجربه (۲/۷۷۳- $t$ ) بر عملکرد (رشد دارایی) تاثیر معنی داری دارند. ویژگی های

دیگر شرکت که شامل فعالیت صادراتی و موجودی است، تأثیر معنی‌داری را بر روی متغیر وابسته رشد دارایی و رشد فروش نشان نمی‌دهند. این نتایج حاکی از آن است که هرچقدر یک کسب و کار کوچک تجربه فعالیت کمتری در بازار داشته و میزان کمتری در فعالیت‌های تحقیق و توسعه خود هزینه می‌کند، عملکرد بهتری را داشته است.

جدول ۱۶- نتایج آزمون فرضیات

عملکرد کسب و کار کوچک		فرضیات
رشد دارایی	رشد فروش	
عدم پذیرش	عدم پذیرش	نوع مالکیت (خصوصی، دولتی یا تعاونی) بر عملکرد کسب و کارهای کوچک اثر دارد.
تایید	عدم پذیرش	تجربه شرکت بر عملکرد کسب و کارهای کوچک اثر دارد.
عدم پذیرش	عدم پذیرش	داشتن فعالیت صادراتی بر عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد.
تایید	تایید	فعالیت های تحقیق و توسعه بر عملکرد کسب و کارهای کوچک اثر دارد.
عدم پذیرش	عدم پذیرش	نسبت موجودی کالای بیشتر موجب عملکرد مناسبتر کسب و کارهای کوچک می‌شود.
تایید	عدم پذیرش	مهارت نیروی کار بر عملکرد کسب و کارهای کوچک اثر دارد.
تایید	عدم پذیرش	جنسیت نیروی کار شرکت بر عملکرد کسب و کارهای کوچک اثر دارد.
تایید	عدم پذیرش	سطح تحصیلات نیروی کار بر عملکرد کسب و کارهای کوچک اثر دارد.
عدم پذیرش	عدم پذیرش	نسبت بالای نیروی کار تولیدی در عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد.
تایید	عدم پذیرش	نسبت بالای نیروی کار تمام‌وقت بر عملکرد کسب و کارهای کوچک اثر دارد.

## بحث و نتیجه گیری

عوامل ویژه‌ی شرکتی کانون توجه این تحقیق به عنوان عوامل کلیدی در تعیین عملکرد شرکت محسوب می‌شوند. بر این اساس در این پژوهش شناسایی عوامل موثر بر عملکرد کسب و کارهای کوچک و میزان تأثیر عوامل ویژه‌ی سطح شرکتی شامل: تجربه، صادرات، نوع مالکیت، موجودی و تحقیق و توسعه و عوامل ویژه‌ی سطح نیروی کار شامل مهارت، جنسیت، تحصیلات، نیروی کار تولیدی و نیروی کار تمام وقت بر عملکرد این کسب و کارها مدنظر بوده است.

یافته‌های حاصل از توزیع فراوانی تعداد کارگاه‌های صنعتی به تفکیک استان‌های کشور نشان می‌دهد که بیشترین تعداد کارگاه‌های صنعتی نمونه‌ی مورد نظر به ترتیب در استان‌های اصفهان (۲۰/۹ درصد)، تهران (۱۹/۱ درصد)، خراسان رضوی (۷/۷ درصد) و استان آذربایجان شرقی (۵/۴ درصد) قرار دارند. نمودار مربوط به این جدول در

ادامه آورده شده است. در مورد توزیع فراوانی متغیر تعداد نیروی کار، نتایج بیان می‌کند که بیشتر کارگاه‌های صنعتی (۲۷۶ کارگاه) دارای تعداد نیروی کاری معادل ۱۰ نفر هستند. بعد از آن بیشترین فراوانی برای تعداد نیروی کار ۱۲ نفر (۲۷۲ کارگاه) و تعداد نیروی کار ۱۱ نفر (۲۵۹ کارگاه) می‌باشد. در مورد وضعیت مالکیت کارگاه‌ها، اطلاعات حاصل از جداول و نمودارها حکایت از این دارد که اکثریت مالکیت کارگاه‌ها (۹۳/۶ درصد) در دست بخش خصوصی قرار دارد. و بعد از آن بیشتر کارگاه‌ها به ترتیب دارای مالکیت تعاونی (۴/۶ درصد) و عمومی (۱/۸ درصد) می‌باشند.

در مورد تجربه کارگاه‌های صنعتی کوچک، داده‌ها حاکی از آن است که بیش از نیمی از کارگاه‌های صنعتی کوچک دارای عمری معادل ۲ تا ۱۸ سال می‌باشند که می‌توان آنها را در زمره شرکت‌های جوان و با عمر متوسط محسوب نمود. به عبارتی دیگر ۹۰ درصد این کسب و کارها دارای تجربه فعالیت بین ۲ تا ۳۴ سال می‌باشند. در این طبقه‌بندی بیشترین فراوانی به طبقه ۱۰ تا ۱۸ سال اختصاص دارد.

بیشترین تعداد کارگاه‌های صنعتی کوچک نمونه به ترتیب در صنایع تولید سایر محصولات کانی غیر فلزی (۳۱/۳ درصد)، صنایع مواد غذایی و آشامیدنی (۱۶/۴ درصد)، تولید محصولات فلزی فابریکی به جز ماشین‌آلات و تجهیزات (۷/۶ درصد) و صنایع تولید منسوجات (۷ درصد) فعالیت دارند.

همچنین وضعیت صادرات کارگاه‌های صنعتی کوچک نشان‌دهنده‌ی این است که از کل کارگاه‌های صنعتی کوچک نمونه که شامل ۱۵۲۷ کارگاه در زمینه‌ی صنایع مختلف هستند، تنها ۴۳ کارگاه (۲/۸ درصد) دارای فروش صادراتی می‌باشند. که این مقدار در مقایسه با کل تعداد کارگاه‌ها رقم بسیار ناچیزی است.

یافته‌های ما نشان می‌دهد که بین مهارت نیروی کار و عملکرد کسب و کارهای کوچک ارتباط وجود دارد. در واقع این بدان معنی است که داشتن نیروی کار ماهر برای یک کارگاه صنعتی کوچک ضروری است. یافته‌ی این تحقیق در مورد مهارت نیروی کار شرکت نیز با نتایج مطالعات آمورن کیت ویکای و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۱</sup>، دوناس-کاپراس (۲۰۰۶)<sup>۲</sup>، روپر و لائو (۲۰۰۲)، هم راستا است. دوناس-کاپراس (۲۰۰۶) نتیجه گرفت که نیروی کار ماهر از طریق سهم نیروی کار ماهر به کل نیروی کار شرکت اندازه گرفته

1. Amornkitvikai و Harvie & Charoenrat

2. Dueñas-Caparas

می‌شود و تاثیر مثبت و معناداری بر تصمیمات صادراتی شرکت‌های فیلپینی دارد که در بخش غذایی فعالیت می‌کنند، اما برای بخش‌های پوشاک و لوازم الکترونیکی نتایج ناچیزی یافت شد. روبر و لاو (۲۰۰۲)<sup>۱</sup> همچنین یافتند که، کارخانه‌هایی که نیروی کار ماهر، به خصوص کارمندان تحصیل‌کرده بیشتری دارند به احتمال زیاد در بازارهای صادراتی موفق‌تر خواهند بود. از آنجایی که ادبیات موضوعی تحقیق تأثیر مهارت نیروی کار بر عملکرد شرکت را تأیید می‌کند به نظر می‌رسد که نتیجه تحقیق حاضر با تحقیقات قبلی مطابقت دارد.

نتایج تحقیق نشان می‌دهد که بین جنسیت نیروی کار و عملکرد کسب و کارهای کوچک ارتباط معناداری وجود دارد. به عبارتی کسب و کارهای کوچک با نسبت نیروی کار مرد بیشتر عملکرد مناسب تری در ایران دارند. این یافته موافق با نتایج تحقیقات دیگر از جمله: رزا، کارتر، همیلتون (۱۹۹۶)<sup>۲</sup> و هریس قریشی و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۳</sup> می‌باشد. در واقع این تحقیقات بیان می‌کنند که عملکرد کسب و کارهای کوچک در سطح بالایی تحت تأثیر جنسیت قرار می‌گیرد.

مطابق نتایج سطح تحصیلات نیروی کار شرکت در میزان عملکرد آنها تاثیر مثبت و معناداری دارد. این یافته‌ها با نتایج تحقیق بانکر و همکاران (۲۰۰۹)<sup>۴</sup>، مطابقت دارد. سطح تحصیلات نیروی کار نشانه‌ای از سطح شایستگی آنهاست. همچنین تئوری منابع انسانی به تحصیلات به عنوان عامل مهم سرمایه‌ی انسانی نگاه می‌کند. همچنین در پژوهش حاضر به بررسی تأثیر نیروی کار تولیدی و نیروی کار تمام‌وقت بر عملکرد کسب و کارهای کوچک پرداخته شد، که نتایج حاکی از عدم تأثیر این متغیر بر عملکرد کسب و کارهای کوچک بوده است.

یافته‌ها نشان می‌دهد که تجربه بر عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر می‌گذارد. که این یافته با نتایج تحقیقات چمبر و ماجومدار (۱۹۹۹)<sup>۵</sup>، جانگوانیچ و کوپایبوون آمورن کیت ویکای و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۶</sup> چاندراپالا و کناپکوا (۲۰۱۳)<sup>۷</sup> همخوانی دارد. در

1. Roper & Love

2. Rosa, Carter and Hamilton

3. Qureshi

4. Banker, Wattal, Liu & Ou

5. Chhibber and Majumdar

6. Jongwanich & Kohpaiboon

7. Amornkitvikai, Harvie, & Charoenrat



حالیکه نتایج تحقیقات سافاوورا (۲۰۱۰)<sup>۱</sup> و مهاری و امیرو (۲۰۱۳)<sup>۲</sup> عدم وجود رابطه و عدم تاثیرگذاری تجربه در عملکرد را نشان داد. تاثیر منفی تجربه در عملکرد در این پژوهش نشان دهنده عملکرد مناسبتر شرکت‌های کوچک جوان‌تر و کم تجربه‌تر است. به عبارتی کسب و کارهای کوچک با عمر کمتر از عملکرد بهتری در ایران برخوردارند. این یافته‌ها در راستای پژوهش چیبیر و ماجومدار (۱۹۹۹)<sup>۳</sup> است که بین سن شرکت و سوددهی (بازده دارائی‌ها و بازده فروش) یک رابطه‌ی منفی به دست آورد. همچنین کونت لورا، موپانی و خان، (۲۰۰۸)<sup>۴</sup>، دریافتند که بین سن و بازده دارائی‌ها رابطه‌ی مثبت معناداری وجود دارد. تأثیر مثبت تجربه فعالیت یک کسب و کار در بازار بر عملکرد آن گواه این واقعیت است که هرچقدر یک کسب و کار تعداد سال‌های بیشتری در بازار فعالیت داشته و در واقع از تجربه فعالیت بیشتری برخوردار باشد در مقایسه با کسب و کاری که تجربه فعالیت کمتری دارد، عملکرد بهتری خواهد داشت.

داشتن فعالیت صادراتی و تجربه صادرات بر عملکرد کسب و کارهای کوچک در ایران تأثیری نداشت که این نتیجه مغایر با نتایج حاصل از پژوهش جرزلی سی اشلیک و همکاران (۲۰۱۵) است. آن‌ها در تحقیق خود یافتند که بین تجربه صادراتی و عملکرد یک رابطه معکوس S شکلی وجود دارد. به این ترتیب که عملکرد در سطوح پایین و بالای تجربه صادراتی افزایش می‌یابد، اما در سطوح متوسط تجربه کاهش می‌یابد. البته می‌توان دلیل این مغایرت در نتایج این دو تحقیق را تا حدودی به تفاوت در تعریف آن‌ها از صادرات نسبت داد و دلیل دیگر می‌تواند این باشد که اکثریت کسب و کارهای کوچکی که در این پژوهش مورد مطالعه قرار گرفتند فاقد فروش صادراتی بودند، که این نیز می‌تواند مزید بر علت بوده و نتایج پژوهش را تحت تأثیر قرار دهد. همچنین در پژوهشی که رسولی قهرودی (۲۰۱۱) در مورد شرکت‌های چندملیتی ژاپنی انجام داده است، بیان می‌کند که بین نسبت صادرات و عملکرد رابطه منفی وجود دارد و شرکت‌های صادرات محور در ژاپن عملکرد خوبی نداشتند. نتایج نشان می‌دهد که نوع مالکیت کسب و کارهای کوچک در ایران اعم از این‌که خصوصی یا عمومی باشند بر

---

1. Safarova

2. Mehari & Aemiro

3. Chhibber and Majumdar

4. Kuntluru, Muppani, and Ali Khan

عملکرد آن‌ها تأثیرگذار نیست. به عبارتی خصوصی یا دولتی بودن یک کسب و کار کوچک در عملکرد آن تأثیری ندارد. کوماراسینگ (۲۰۰۹)<sup>۱</sup> بیان می‌کند بین مالکیت و عملکرد رابطه معناداری وجود دارد. اما وجه افتراقی که پژوهش حاضر را با پژوهش‌های قبلی متمایز می‌سازد در نحوه‌ی تعریف و عملیاتی کردن متغیر نوع مالکیت می‌باشد.

نتایج شاخص مالی موجودی، حاکی از رد فرضیه تأثیر این متغیر بر عملکرد کسب و کارهای کوچک است. نتایج چاندراپالا و کناپکوا (۲۰۱۳) نشان می‌دهد که نسبت فروش به موجودی‌های شرکت بر عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر ندارد.

همانگونه که یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد تحقیق و توسعه بر عملکرد کسب و کارهای کوچک تأثیر دارد. این یافته‌ها با بسیاری از مطالعات مانند سافارووا (۲۰۱۰)، آمورن کیت ویکای و همکاران (۲۰۱۲)<sup>۲</sup>، رن و همکاران (۲۰۱۴) همخوانی دارد. این نتیجه منفی و معنی‌دار نشان می‌دهد که وجود واحد تحقیق و توسعه و هزینه‌های مربوط به آن موجب بهبود عملکرد کسب و کار نشده و شرکت‌هایی که هزینه‌های تحقیق و توسعه کمتری داشته‌اند از عملکرد مناستری نیز برخوردار بوده‌اند. به عبارتی کسب و کارهای کوچکی که بیشتر درگیر فعالیتهای تولیدی بوده‌اند و هزینه‌های کمتری را صرف فرآیند طراحی و توسعه محصول نموده‌اند، از رشد بیشتری در دارایی‌ها برخوردارند و در نتیجه عملکرد بهتری را نسبت به سایر شرکت‌های کوچک دارند. البته تفاوت‌هایی نیز بین پژوهش حاضر با مطالعات انجام شده نیز وجود دارد مثلاً در پژوهش آمورن کیت ویکای و همکاران (۲۰۱۲) تحقیق و توسعه به صورت نسبت مخارج تحقیق و توسعه به مخارج اداری اندازه‌گیری شده است، در حالی که در پژوهش حاضر این متغیر با نسبت مخارج تحقیق و توسعه به کل هزینه‌های بنگاه اعم از اداری و غیر اداری اندازه‌گیری شده است. به عنوان نتیجه، می‌توان گفت که هزینه کردن بیشتر برای تحقیق و توسعه، «خلاقیت بیشتر، سود بالاتر و یا سهم بازار بزرگتری» را ضمانت نمی‌کند (بن علی و زلاتنیک<sup>۳</sup>، ۲۰۰۹).

همچنین نوع صنعت، حجم فروش و دارایی‌ها نقش کنترلی معناداری را در عملکرد کسب

1. Kumarasinghe & Hoshino

2. Amornkitvikai, Harvie & Charoenrat

3. Ben-Ari & Zlatnik

و کارهای کوچک ایفا می‌کنند. با چند استثناء، عوامل ویژه شرکتی بیشتر از اثرات نوع و ساختار صنعتی در عملکرد تاثیرگذار بوده‌اند. با این حال، نتایج این مطالعات بعضی از جنبه‌های مهم عملکرد را حل نشده باقی گذاشته است. به طور مثال، مطالعاتی مربوط به تاثیر محیط کسب و کار ممکن است در پشت یافتن اهمیت منابع شرکتی یا ساختار صنعت پنهان بماند (گالبریس و گالوین، ۲۰۰۸).

کسب و کارهای کوچک و متوسط در ایران به منظور تقویت عملکرد واحدهای اقتصادی خود می‌بایستی به فرآیندهای تحقیق و توسعه و تجربه فعالیت خود در بازارهایی که در آن حضور دارند، توجه ویژه‌ای داشته باشند. مدیران کسب و کارهای کوچک به منظور بهبود عملکرد واحد خود می‌بایستی واحد مجزایی را به فعالیت‌های تحقیق و توسعه اختصاص داده و بخشی از بودجه خود را به چنین فعالیت‌های تحقیقاتی اختصاص دهند، چرا که محیط در حال تغییر کنونی نیازمند سازگاری مطلوب این کسب و کارها با تغییرات بازار است. و بر هیچ مدیری پوشیده نیست که بقا و موفقیت یک کسب و کار در گرو سازگاری با نیازهای متنوع مشتریان و همسویی با خواسته‌های آن‌ها است.

در این پژوهش نیز مشکلات و محدودیت‌های متعددی پیش رو بوده است که مهم‌ترین آن‌ها عبارتند از: (۱) محرمانه بودن داده‌های موجود در مرکز آمار ایران، که منجر به صرف وقت زیاد و هزینه در اجرای پژوهش شد. (۲) در دسترس نبودن برخی از اطلاعات مالی شرکت‌ها باعث شد که محقق در بررسی‌های خود نتواند معیارهای مالی بیشتری را برای عملکرد مورد بررسی قرار دهد. (۳) علاوه بر این، ناقص بودن برخی از داده‌ها و در دسترس نبودن اطلاعات شرکت‌ها، محدودیت استفاده از نمونه‌های بیشتر را ایجاد نمود.

## References

- Aggrey, N, Eliab, L & JOSMEPh, S. (2010), "Determinants of Export Participation in East African Manufacturing Firms", *Current Research Journal of Economic Theory*, vol. 2, no. 2, pp .55-61.
- Alasadi, R., Abdelrahim, A. (2007). "Critical analysis and modelling of small business performance (Case study: Syria)". *Journal of Asia Entrepreneurship and sustainability*, 3(2).
- Alkali, M., M d Isa, A., Baba, H. (2012). "A conceptual model of factors affecting business performance among the manufacturing sub-sector of small business

- enterprises in Nigeria (Bauchi state)". *International journal of contemporary research in business*, vol. 4, No. 5, pp.367-371.
- Allen, R. S., Dawson, G., Wheatley K. and White C.S.(2008). "Perceived Diversity and Organizational Performance", *Employee Relations*, Vol. 30 No. 1, p. 20-33.
- Amornkitvikai, Y., Harvie, C. & Charoenrat, T. (2012). "Factors affecting the export participation and performance of Thai manufacturing small and medium sized Enterprises (SMEs)". 57th International Council for Small Business World Conference (pp.1-35). Wellington, New Zealand: *International Council for Small Business*.
- Ang, S., Slaughter, S., & Yee Ng, K. (2002). "Human capital and institutional determinants of information technology compensation: Modeling multilevel and cross-level interactions". *Management Science*, 48(11), 1427-1445.
- Arianaitwe, S. K. (2006) "factors constraining the growth and survival of small scale businesses. A developing countries analysis. *Journal of American Academy of Business*, 8(2), pp. 167-179.
- Banker, R., Wattal, S., Liu, F. C., & Ou, C. S. (2009, January). "Interdependence between employee education and R and D investment in impacting IT firm performance". In *System Sciences, 2009. HICSS'09. 42nd Hawaii International Conference on (pp. 1-10)*. IEEE.
- Beleska-Spasova, E., Glaister, E. K., & Stride, C. (2012). "Resource determinants of strategy and performance: The case of British exporters". *Journal of World Business*, pp. 635–647.
- Bernice, K., and Meredith, G., (1997), "Relationships among owner/manager personal values, business strategies, and enterprise performance". *Journal of Small business Management*, 35:2, pp. 37-64.
- Blackburn, R. A., Hart, M., & Wainwright, T. (2013). "Small business performance: business, strategy and owner-manager characteristics". *Journal of small business and enterprise development*, Vol. 20, No. 1, pp. 8-27.
- Bliss, R. T., & Garratt, N. L. (2001). "Supporting women entrepreneurs in transitioning economies". *Journal of Small Business Management*, 39(4), 336.
- Bobillo, A. M., López-Iturriaga, F., & Tejerina-Gaite, F. (2010). "Firm performance and international diversification: The internal and external competitive advantages". *International Business Review*, Vol. 19, NO. 6, pp.607-618.
- Boohene, R., A. Sheridan and B. Kotey (2008). "Gender, personal values, strategies and small business performance: A Ghanaian case study". *Equal Opportunity International*, 27(3), 237-257.
- Carmeli, A., & Tishler, A. (2004). "The relationships between intangible organizational elements and organizational performance". *Strategic management journal*, 25(13), 1257-1278.
- Casey, S. R., & Hamilton, R. T. (2014). "Export performance of small firms from small countries: The case of New Zealand". *Journal of International Entrepreneurship*, 12,254–269.
- Cassiman, B., & Golovko, E. (2011). "Innovation and internationalization through exports". *Journal of International Business Studies*, 42(1), 56–75.
- Castillo, J., & Wakefield, M. W. (2007). "An Exploration of Firm Performance Factors in Family Businesses: Do Families Value Only the "Bottom Line"?. *Journal of Small Business Strategy*, 17(2), 37.

- Chandrapala, P., Knápková, A. (2013). "Firm-specific factors and financial performance of firms in the czech republic". *Journal of Acta universitatis agriculturae et silviculturae mendelianae brunensis*, Vol. LXI, pp 2183-2190.
- Chao, M. C.-H., & Kumar, V. (2010). "The impact of institutional distance on the international diversity–performance relationship". *Journal of World Business*, 45, pp. 93–103.
- Chong, H. G. (2008). "Measuring performance of small-and-medium sized enterprises: the grounded theory approach". *Journal of Business and Public Affairs*, 2(1), 1-10.
- Chrisman, J. J., Bauerschmidt, A., & Hofer, C. W. (1998). The determinants of new venture performance: An extended model. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23, 5-30.
- Cieślík, J., Kaciak, E., & Thongpapanl, N. T. (2015). "Effect of export experience and market scope strategy on export performance: Evidence from Poland". *International Business Review*.
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1989). "Innovation and learning: The two faces of R&D". *Economic Journal*, 99(397), 569–596.
- Cohen, W., & Levinthal, D. A. (1994). Fortune favors the prepared firm. *Management Science*, 40(2), 227-251.
- Doms, M., Dunne, T., & Troske, K. R. (1997). "Workers, wages, and technology". *The Quarterly Journal of Economics*, 253-290.
- Dueñas-Caparas, M. T. S. (2006). "Determinants of export performance in the Philippine manufacturing sector "(No. DP 2006-18). *Philippine Institute for Development Studies*.
- Faiz, David; Nemati, Mohammad Ali; Jebli Javan, Ashkan and Zangian, Somayeh (2012). "The effect of marketing capabilities on the performance implications of small and medium-sized entrepreneurial companies, Case study: Tehran Hamburger Food Company". *Quarterly Journal of Innovation and Value Creation*. First year, No. 1, p. 28-19.
- Falk, M., & Seim, K. (2001). "The Impact Of Information Technology On High-Skilled Labor In Services: Evidence From Firm-Level Panel Data. *Economics of Innovation and New Technology*, 10(4), 289-323.
- G., Crook, T. R., & Shook, C. L. (2005). "The dimension of organizational performance and its implications for strategic management research. In D. J. Ketchen & D. D. Bergh (Eds.)", *Research methodology in strategy and management* (pp. 259-286).
- Galbreath, J., & Galvin, P. (2008). "Firm factors, industry structure and performance variation: New empirical evidence to a classic debate". *Journal of Business Research*, Vol. 61, No. 2, pp.109-117.
- Gonzalez-Benito, O. and Gonzalez-Benito, J. (2005), "Cultural vs. operational market orientation and objective vs. subjective performance: Perspective of production and operations", *Industrial Marketing Management*, 34, pp.797-829.
- Goodman, P. S., M. Pennings and Associates. (1977). "New Perspectives on Organizational Effectiveness". *Jossey Bass, San Francisco, CA*.
- Greenaway, D, Guariglia, A & Kneller, R( .2007), "Financial Factors and Exporting Decisions", *Journal of International Economics*, vol. 73, no.2, pp . 377-395.
- Griliches, Z. (2000). "R&D, Education, and Productivity: A Retrospective", Harvard University Press, Cambridge, MA.

- Grimmer, L., Grimmer, M., Mortimer, G., 2018. The more things change the more they stay the same: A replicated study of small retail firm resources. *J. Retail. Consum. Serv.* 44, 54–63.
- Hansen, G. S., & Wernerfelt, B. (1989). “Determinants of firm performance: The relative importance of economic and organizational factors”. *Strategic management journal*, 10(5), 399-411.
- Harris, M. L., & Gibson, S. G. (2006). “Determining the common problems of early growth small businesses in Eastern North Carolina”. *SAM Advanced Management Journal*, Vol. 71, No. 2, pp. 39.
- Hawawini G, Subramanian V, Verdin P. (2003). Is Performance Driven by Industry- or Firm-Specific Factors? A New Look at the Evidence. *Strategic Management Journal* 24(1), 1-16
- Hooley, G., Fahy, J., Greenley, Beracs, G., & Boris, F. (2003). “Market orientation in the service sector of the transition economies of central Europe. *European Journal of marketing* , 37(1/2), pp. 86-106.
- Hossain, M. F., & Ali, M. A. (2012). "Impact of firm specific factors on capital structure decision: an empirical study of Bangladeshi companies". *International Journal of Business Research and Management*, 3(4), 163-182.
- Karabag, S. F., & Berggren, C. (2014). "Antecedents of firm performance in emerging economies: Business groups, strategy, industry structure, and state support". *Journal of Business Research*, Vol. 67, No. 10, pp. 2212-2223.
- Katsikeas, C. S., & Leonidu, L. (1996). "Export market expansion strategy: Differences between market concentration and market spreading. *Journal of Marketing Management*, 12, pp. 113–134.
- Khavul, S., Pe rez-Nordtvedt, L., & Wood, E. (2010). Organizational entrainment and international new ventures from emerging markets. *Journal of Business Venturing*, 25, 104–119.
- Kinyua, A. N. (2014). “Factors Affecting the Performance of Small and Medium Enterprises in the Jua Kali Sector In Nakuru Town, Kenya”. *Journal of Business and Management*, Vol. 16, pp.80-93.
- Kuivalainen, O., Saarenketo, S., & Puumalainen, K. (2012). "Start-up patterns of internationalization: A framework and its application in the context of knowledge intensive SMEs". *European Management Journal*, 30, 372–385.
- Kumarasinghe, S., Hoshino, Y. (2009). “Entry mode Strategies and Performance of Japanese MNCs in Australia and New Zealand: the Role of Japanese Employees” *Asian Journal of Finance & Accounting*, Vol. 1, No. 1, pp. 87-105
- Kuntluru, S., Muppani, V. R. and Ali Khan, M. A., (2008). “Financial performance of foreign and domestic owned companies in India”. *Journal of Asia-Pacific Business*, 9, 1: 28–54. ISSN 1528-6940.
- Lado, A. A., & Wilson, M. C. (1994). "Human resource systems and sustained competitive advantage: A competency-based perspective". *Academy of management review*, 19(4), 699-727.
- Laufs, K., & Schwens, C. (2014). "Foreign market entry mode choice of small and medium-sized enterprises: A systematic review and future research agenda". *International Business Review*, 23, 1109-1126.
- Lee, C. Y. (2014). “The effects of firm specific factors and macroeconomics on profitability of property-liability insurance industry in Taiwan”. *Journal of Asian Economic and Financial Review*, vol.4, No.5, pp. 681-691.

- Lee, C., & Yang, Y. S. (1990). "Impact of export market expansion strategy on export performance". *International Marketing Review*, 7(1), 41–51.
- Lee, I. H. (2010). The M Curve: "The performance of born-regional firms from Korea". *Multinational Business Review*, 18(4), pp. 1–22.
- Levina, N., & Xin, M. (2007). "Comparing IT workers' compensation across country contexts: Demographic, human capital, and institutional factors". *Information Systems Research*, 18(2), 193-210.
- Li, L., Qian, G., & Qian, Z. (2012). "The performance of small and medium-sized technology-based enterprises: Do product diversity and international diversity matter?" *International Business Review*, 21, 941–956.
- Lingesia, Y. (2012). "Identifying Factors to Indicate the Business Performance of Small Scale Industries: Evidence from Sri Lanka". *Global Journal of Management And Business Research*, 12(21).
- Loscocco, K. A., J. Robinson, R. H. Hall and J. K. Allen (1991). "Gender and Small Business Success: An enquiry into women relative disadvantage". *Oxford Journals*
- Maes, J., Sels, L., & Roodhooft, F. (2005). "Modelling the link between management practices and financial performance. Evidence from small construction companies". *Small Business Economics*, 25(1), 17-34.
- Mahmoud, M. A. (2010). "Market orientation and business performance among SMEs in Ghana". *International Business Research*, Vol. 4, No. 1, p.241-251.
- Mahoney, J. T., & Pandian, J. R. (1992). "The resource- based view within the conversation of strategic management". *Strategic management journal*, 13(5), 363-380.
- Malekzadeh, Gholamreza and Kazemi, Mustafa (2010). "Factors affecting the performance of small companies in the early stages of growth, a case study of companies located in the growth centers of science and technology parks in the country." *Quarterly Journal of Business Management Explorations*, Second Year, No. 3, p. 188-163.
- Malina, M. A., Selto, F. H., (2004), "Choice and Change of Measures in Performance Measurement Models", *Management Accounting Research*, Vol. 15, pp 441–469.
- Malos, S. B., & Champion, M. A. (2000). "Human resource strategy and career mobility in professional service firms: A test of an options-based model". *Academy of Management Journal*, 43(4), 749-760.
- Mehari, D., Aemiro, T. (2013). "firm specific factors that determine insurance companies' performance in ethiopia". *European Scientific Journal*, vol.9, No.10, pp. 1857- 7431.
- Mendonça, S. (2009). "Brave old world: Accounting for 'high-tech' knowledge in 'low-tech' industries". *Research Policy*, 38(3), 470-482.
- Mesquita, L. F., & Lazzarini, S. G. (2010). "Horizontal and vertical relationships in developing economies: Implications for SMEs' access to global markets". *Academy of Management Journal*, Vol. 51, No. 1, pp.359-380.
- Minai, M. S. (2011). "The conceptual Framework of the effect of location on performance of small firms". *Asian Social Science*, Vol. 7, No. 12, pp.110-118.
- Mirbargkar, S. M. (2010). "Impact of Domestic Demand and Exchange Rate on Medium Firms' Export Performance in Iran". *Asian Journal of Development Matters*, 4(1), 105-111.
- Moorthy, M. K., Tan, A., Choo, C., Wei, C. S., Ping, J. T. Y., & Leong, K. T. (2012). "A study on factors affecting the performance of SMEs in Malaysia".

- International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. Vol. 2, No. 4, pp.224-238.
- Moretti, E. (2004). "Workers' education, spillovers, and productivity: evidence from plant-level production functions". *American Economic Review*, 656-690.
- Morgan-Thomas, A., & Jones, M. V. (2009). "Post-entry internationalization dynamics: Differences between SMEs in the development speed of their international sales". *International Small Business Journal*, 27(1), 71-97.
- Morrison, A. (2000). "Entrepreneurship: what triggers it?". *International journal of entrepreneurial behavior and research*, Vol. 6, No. 2, pp. 59-71.
- Narver, J., & Slater, S. (1990). "the effect of market orientation on business profitability". *Journal of business research*, 36 (1), 15-23.
- Nasution, H., Mavondo, F., Matanda, M., & Ndubisi, N. (2011). "Entrepreneurship: its relationship with market orientation and learning orientation and as antecedents to innovation and customer value". *Industrial Marketing Management*, Vol. 40 No. 3, 336-345.
- Ndubisi, N., & Iftikhar, K. (2012). "Relationship between entrepreneurship, innovation and performance Comparing small and medium-size enterprises". *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, Vol. 14 No. 2, 214-236.
- Neely, A., Mills, J., Gregory, M. Richards, H., Plats, K. and Bourne, M. (1996). "Getting the measure of your business, manufacturing.
- Neely, A.D., Adams, C. and Kennerley, M.(2002). "The Performance Prism: The Scorecard for Measuring and Managing Stakeholder Relationships", *Financial Times/Prentice Hall, London*.
- Newbert, S. (2007). "Empirical research on the resource based viewof the firm: an assessment and suggestions for future research". *Strategic Management Journal*, Vol. 28 No. 2, 121-46.
- Nichter, S., & Goldmark, L. (2009). "Small firm growth in developing countries". *World development*, Vol. 37, No. 9, pp.1453-1464.
- Niven, P. R.(2002) "Balanced Scorecard Step-by-Step: Maximizing Performance and Maintaining Results", New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Olabisi, S., Olagbemi, A. A., & Atere, A. A. (2011). "Factors affecting small-scale business performance in informal economy in Lagos state-Nigeria: A gendered based analysis". *Lagos: Lagos State University*.
- Ortega-Argilés, R., Potters, L., & Vivarelli, M. (2011). R&D and productivity: testing sectoral peculiarities using micro data. *Empirical Economics*, 41(3), 817-839.
- Otiso, K. N., Simiyu, C. N., & Odhiambo, V. A. (2013). "Effects of Sales Revenue by Use of Mobile Phone Money Transfer on the Profitability of the Micro and Small Enterprises in Bungoma County". *International Review of Management and Business Research*, Vol. 2, No. 3, pp.853-861.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994). "Toward a theory of international new ventures". *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45-64.
- Putra, Eka Diraksa & Cho, Seonghee (2019). Characteristics of small business leadership from employees' perspective: qualitative study, *International Journal of Hospitality Management*, 78, 36-46.
- Qureshi, M. H., Ayyub, S., Ramzan, M., Zaman, Q., & Yasir, M. (2012). "Factors affecting small business performance in Punjab-Pakistan: A gender based analysis". *Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business*. Vol. 4, No. 2, pp.687-697.



- Rasouli Ghahroudi, M. (2011). "Ownership Advantages and Firm Factors Influencing Performance of Foreign Affiliates in Japan". *International Journal of Business and Management*, Vol. 6, No. 11, pp.119-137.
- Ren, S., Eisingerich, A. B., & Tsai, H. T. (2014). "How do marketing, research and development capabilities, and degree of internationalization synergistically affect the innovation performance of small and medium-sized enterprises (SMEs)? A panel data study of Chinese SMEs". *International Business Review*.
- Richardson, P., Taylor, A., Gordon, J. (1985). "A strategic approach to evaluating manufacturing performance". *Interfaces* 15(6),15-27.
- Runyan, R.C., Droge, C., 2008. A categorization of small retailer research streams: What does it portend for future research? *J. Retail.* 84 (1), 77-94.
- Ruzo, E., Losada, F., Navarro, A., & Diez, J. A. (2011). "Resources and international marketing strategy in export firms: Implications for export performance". *Management Research Review*, 34(5), 496-518.
- Safarova, Y. (2010). "Factors That Determine Firm Performance of New Zealand Listed Companies". Master of business, Dr Aaron Gilbert, School of Business, Auckland University of Technology.
- Santos, J. B., & Brito, L. A. L. (2012). Toward a subjective measurement model for firm performance. *BAR-Brazilian Administration Review*, 9(SPE), 95-117.
- Sarasvathy, S. D. (2001). "Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency". *Academy of management Review*, 26(2), 243-263.
- Selnes, F., & Sallis, J. (2003). "Promoting relationship learning". *Journal of Marketing*, 67(3), 80-95.
- Seo, J. H., Perry, V. G., Tomczyk, D., & Solomon, G. T. (2014). "Who benefits most? The effects of managerial assistance on high-versus low-performing small businesses". *Journal of Business Research*, Vol. 67, No. 1, pp.2845-2852.
- Shehu, A. M., Aminu, I. M., Mat, N. K. N., Nasiru, A., Johnson, P. O. M., Tsagem, M. M., & Mai, K. (2013). "The mediating effect between some determinants of SME performance in Nigeria". *Management*, 3(4), 237-242.
- Sola, O. A. (2013). "A Comparative Evaluation of Demographic Factors' and Entrepreneurial Traits Influence of Small Scale Enterprises Performance in Nigeria". *International Review of Management and Business Research*, Vol. 2, No.2, pp.450-456.
- Soriano, D. R. (2010). "Management factors affecting the performance of technology firms". *Journal of Business Research*, Vol. 63, NO. 5, pp.463-470.
- Strand, S. (2006). Patents as a source of sustainable competitive advantage. *In Seminar in Business Strategy and International Business, Helsinki University of Technology*.
- Tariq Bhutta, N. and Hasan, A. (2013). "Impact of Firm Specific Factors on Profitability of Firms in Food Sector". *Open Journal of Accounting* (<http://dx.doi.org/10.4236/ojacct.2013.22005>), vol. 2, pp. 19-25.
- Tsang, M. C. (1987). "The impact of underutilization of education on productivity: A case study of the US Bell companies". *Economics of Education Review*, 6(3), 239-254.
- Venkatraman, N. and Ramanujam, V. (1986), "Measurement of business performance in strategy research: A comparison of approaches", *Academy of Management Review*, 1(4), pp.801-808.

- Wadhwa, A., & Kotha, S. (2006). "Knowledge creation through external venturing: Evidence from the telecommunications equipment manufacturing industry". *Academy of Management Journal*, 49, 819–835.
- Wang, C., & Kafouros, M. I. (2009). "What factors determine innovation performance in emerging economies? Evidence from China". *International Business Review*, 18(6), 606–616.
- Watson, W., Cooper, D., Pavur, R., & Torres, J. L. N. (2008). "Managerial characteristics, operational observations, and small business performance: A comparison of US and Mexican ventures". *International Journal of Intercultural Relations*, Vol. 35, No. 5, pp.604-613.
- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach. *Journal of business venturing*, 20(1), 71-91.
- Wolfenson, J. D. (2001). Comparing the performance of male and Female-controlled businesses: relating output to inputs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 91-100.
- Yadali Farsi, Jahangir; Hassan Ali Aghajani and Ali Akbar Aghajani (2009) "Identifying internal factors affecting the performance of small and medium enterprises and providing an effective model." *Management Researcher Quarterly*, Volume 6, Number 14, p. 28-12.
- Zarei, Azimullah, Shabani, Atefeh (2016). The Impact of Entrepreneurial Tendency on Business Performance resulting from Capacity Absorption and Market Turmoil, *Quarterly Journal of Business Management Research*, No. 15, pp. 109-131.