

موانع اقتصادی رشد و بقای شرکت‌ها و واحدهای دانش‌بنیان در استان خوزستان؛ یک مطالعه جامعه‌شناختی

<https://sociology.tabrizu.ac.ir>

DOI:10.22034/jeds.2025.66250.1857 شناسه دیجیتال:

تاریخ پذیرش نهایی: ۱۴۰۴/۰۲/۰۶

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۱۲/۱۵

علی حسین حسین‌زاده^{۱*}

سجاد بهمنی^۲

مهران بندری^۳

چکیده

این پژوهش باهدف شناسایی چالش‌های اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور صورت پذیرفت. بستر تحقیق حاضر استان خوزستان می‌باشد که بر اساس موضوع روش تحقیق، داده‌بنیاد انتخاب شد. مشارکت‌کنندگان تحقیق، نخبگان استان متشکل از استادان دانشگاه شهید چمران اهواز، علوم پزشکی جندی‌شاپور اهواز و دانشگاه آزاد گروه‌های علمی مرتبط (صنعت، اقتصاد و فرهنگ) و مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور ۴۴ نفر انتخاب شدند. نمونه‌گیری تحقیق نمونه‌گیری نظری و روش جمع‌آوری داده‌ها مصاحبه عمیق و نیمه‌ساختاریافته می‌باشد. تحلیل داده‌ها با استفاده از کدگذاری نظری صورت گرفت. یافته‌ها نشان داد شرایط علی چالش‌های اقتصادی شامل: بی‌ثباتی و لرزه‌های اقتصادی، نوسانات ارزی و پیش‌بینی ناپذیری بازار، هدایت نقدینگی به بازارهای غیرمولد، مشتری انحصاری دولت، هزینه‌های اقتصادی تحریم کشور، نظام بانکی ضد تولید، نبود زیرساخت‌ها و امکانات، اندک بودن تسهیلات، سود کلان وام‌های اعطایی، رشدنیافتن وام‌ها متناسب با تورم موجود، چند مرحله بودن پرداخت وام، اخذ تضامین سنگین بانکی، کم‌رنگ بودن نقش ارتباطی پارک‌ها و سرمایه‌گذاران خطرپذیر، نادیده انگاشتن بازاریابی در خوزستان؛ شرایط زمینه‌ای: تأخیر در پرداخت مطالبات شرکت‌های دانش‌بنیان، بنیه مالی ضعیف شرکت‌ها در اجرای پروژه، هزینه‌بر بودن ساخت محصولات؛ شرایط مداخله‌گر: تعارض منافع در بانک‌ها، کمبودهای غیرفنی شرکت‌ها، آسیب‌ها کرونا؛ می‌باشد و از راهبردهای مقابله‌ای با چالش‌های اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان: توسعه محصولات جانبی شرکت، تولید محصول با محوریت فروش به مردم، رده‌بندی اقتصادی شرکت‌ها، ایجاد تعاونی دانش، فراهم کردن فرصت برای ورود سرمایه‌گذار به شرکت می‌باشد. آنگونه که نتایج نشان داد زیست‌بوم اقتصادی خوزستان خارج از فضای کلی اقتصادی ایران نیست و شرایط کلی حاکم بر سیستم اقتصادی کشور کاهنده توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور می‌باشد.

واژگان کلیدی: نوسانات ارزی، بی‌ثباتی اقتصادی، تسهیلات بانکی، تحریم، شرکت‌های دانش‌بنیان.

۱. استاد گروه جامعه‌شناسی دانشگاه شهید چمران اهواز، اهواز، ایران. (نویسنده مسئول). ایمیل: a.hosseinzadeh@scu.ac.ir

۲. استادیار گروه جامعه‌شناسی دانشگاه شهید چمران اهواز، اهواز، ایران. ایمیل: s.bahmani@scu.ac.ir

۳. دانشجوی دکتری جامعه‌شناسی دانشگاه شهید چمران اهواز، اهواز، ایران. ایمیل: Mehran.bondori465@gmail.com

۱. استاد گروه جامعه‌شناسی دانشگاه شهید چمران اهواز، اهواز، ایران. (نویسنده مسئول). ایمیل:

۲. استادیار گروه جامعه‌شناسی دانشگاه شهید چمران اهواز، اهواز، ایران. ایمیل:

۳. دانشجوی دکتری جامعه‌شناسی دانشگاه شهید چمران اهواز، اهواز، ایران. ایمیل:

مقدمه و بیان مسئله

از دهه ۱۹۹۰، اقتصاد با گشایش بازارهای جدید و پیشرفت در فناوری مشخص شده است (گینجا و همکاران^۱، ۲۰۲۰: ۱۴۰). مفهوم اقتصاد دانش‌بنیان برای مطالعه ویژگی‌های خاص اقتصاد معاصر، توسعه یافته که بیشتر و عمیق‌تر به دارایی‌های دانش وابسته است و بسیار متفاوت از مدل اقتصادی صنعتی قدیمی، که مبتنی بر سرمایه فیزیکی و همراه با افزایش نیروی کار ماهر بود (بوبوفسکی^۲، ۲۰۱۳: ۴). در واقع، وزن ورودی از منابع طبیعی و سرمایه فیزیکی به صنعت به سمت انسان‌های کیفی خواهد رفت (ساکیز و ساکیز^۳، ۲۰۱۵: ۹۵). اقتصاد دانش‌بنیان اقتصاد صنعتی را به شدت تغییر می‌دهد و به تدریج به سیستم اقتصادی قرن بیست و یکم تبدیل می‌شود (آپاکا و عطیب^۴، ۲۰۱۴: ۱۲۶۰-۱۲۶۱). مهم‌ترین ویژگی این عصر می‌توان مبتنی بودن کلیه فعالیت‌های اقتصادی بر انواع فعالیت‌های دانشی از جمله تولید دانش (پژوهش)، توزیع دانش (آموزش)، ترویج دانش (انتشارات)، تبدیل دانش (اختراع) و استفاده دانش (نوآوری) دانست (شیخان و بختیاری‌نژاد، ۱۳۹۳: ۲۶). دانش منبع کلیدی رشد (سیامی^۵، ۲۰۱۸: ۲) محرک بهره‌وری، سرعت، و اثربخشی است. بنابراین، نقش کلیدی در اقتصاد ایفا می‌کند (ساکیز و ساکیز، ۲۰۱۵: ۹۵). در بازار جهانی به شدت رقابتی امروزی، تنها شرکت‌هایی زنده می‌مانند که دانش را جایگزین نیروی کار و منابع طبیعی می‌کنند (سیامی، ۲۰۱۸: ۲). مدیریت دانش در دهه‌های اخیر به‌عنوان پاسخی به پیچیدگی روزافزون در دنیای کسب‌وکار و نیاز به بهره‌گیری از دارایی‌های دانش موجود در سازمان‌ها ظهور کرده است (گورووا و آلبنا^۶، ۲۰۰۸: ۲). و به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا به نوآوری لازم برای پیشرفت در محیط چالش برانگیز امروز دست یابند (پیرا و همکاران^۷، ۲۰۲۱: ۲). در مواجهه با این محیط غیرقابل پیش‌بینی و نامطمئن، کسب‌وکارها به طور فزاینده‌ای با چالش‌های شدید در محیط جهانی مواجه می‌شوند (آرجون و بودابوس^۸، ۲۰۲۴: ۸۱).

شرکت‌های دانش‌بنیان اغلب به‌عنوان سازوکارهایی دیده می‌شوند که موجب ارتقای دانش و فناوری از مراکز تحقیقاتی به بخش خصوصی و تجاری‌سازی نتایج دانشگاهی می‌شوند (فلاح و همکاران، ۱۳۹۹: ۱۷۷). مراکز مهم علمی همچون سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، شرکت‌های دانش‌بنیان را اینگونه تعریف کرده‌اند: آن دسته از گروه‌های انسانی تحصیل کرده در مراکز علمی، که توانسته باشند علاوه بر فراگیری علوم نظری، روش‌های تبدیل آن علوم را به

1. Ginja et al.
2. Bobowski
3. Sakiz and Sakiz
4. Apaka and Atayb
5. Siami
6. Gourova and Albena
7. Pereira et al.
8. Arjoun and Boudabbous

فعالیت‌های درآمدزا، را به همراه داشته باشند (قلیچ‌لی و مکانی، ۱۳۹۵: ۹۰). شرکت‌های دانش‌بنیان به‌عنوان شرکت‌های کوچک و متوسط، با استفاده از دانش، محصولات نوین وارد بازار می‌نمایند. این شرکت‌ها، شرکت‌های خصوصی یا تعاونی‌اند که به منظور هم‌افزایی علم و ثروت، توسعه اقتصاد دانش‌محور، تحقق اهداف علمی و اقتصادی شامل گسترش و کاربرد اختراع و نوآوری و تجاری‌سازی نتایج تحقیق و توسعه در حوزه فناوری و با ارزش افزوده فراوان تشکیل می‌شوند (احمدی جشوقانی و اسماعیلیان، ۱۳۹۴: ۱۱۳). در حال حاضر تولیدات شرکت‌های دانش‌بنیان در ۹ دسته قرار می‌گیرند که عبارت‌اند از: ۱) کشاورزی، فناوری زیستی و صنایع غذایی (۲) دارو و فرآورده‌های پیشرفته حوزه تشخیص و درمان (۳) مواد پیشرفته و محصولات مبتنی بر فناوری‌های شیمیایی (۴) ماشین‌آلات و تجهیزات پیشرفته (۵) وسایل، ملزومات و تجهیزات پزشکی (۶) سخت‌افزارهای برق و الکترونیک، لیزر و فتونیک (۷) فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای (۸) خدمات تجاری‌سازی (۹) صنایع فرهنگی، صنایع خلاق و علوم انسانی و اجتماعی (کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان و نظارت بر اجرا، ۱۴۰۰). در حال حاضر ۸۳۶۸ شرکت دانش‌بنیان در ایران فعال است که شامل نوپا نوع یک ۲۸۷ شرکت، نوپا نوع دو ۲۰۰۳ شرکت، تولیدی نوع یک ۷۰۶ شرکت، تولیدی نوع دو ۴۱۸۱ شرکت، تولیدی مستعد دانش‌بنیان ۵۵۸ شرکت و نوپا مستعد دانش‌بنیان، ۶۳۳ شرکت می‌باشد. سهم خوزستان از تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان ۱۲۰ شرکت است که شامل نوپا نوع یک ۲ شرکت، نوپا نوع دو ۲۲ شرکت، تولیدی نوع یک ۳ شرکت، تولیدی نوع دو ۷۶ شرکت، تولیدی مستعد دانش‌بنیان: ۶ شرکت و نوپا مستعد دانش‌بنیان: ۱۱ شرکت می‌باشد (درگاه معاونت توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان).

اقتصاد ایران از زمان‌های گذشته تا به امروز ساختاری شکننده داشته است؛ از یک سو به واسطه تکیه بر صادرات مواد خام، تحت‌تأثیر قیمت‌های جهانی این مواد قرار دارد و از طرف دیگر با توجه به تحریم‌ها و وضعیت کنونی چندان در اقتصاد جهانی دخیل نیست. نبود زیرساخت‌های مناسب در امر تولید، حجم پایین سرمایه‌گذاری خارجی، توزیع نابرابر درآمدها (نادری و مهدوی، ۱۳۹۴: ۲۱۹). حاکمیت نظام اقتصادی مبتنی بر رقابت محدود، چارچوب نهادی بسیار ضعیف و ناکارآمد، ترکیب نابهبینه و ناکارای دولت - بازار (زمان‌زاده و الحسینی، ۱۳۹۹: ۷) از مشخصه‌های اقتصادی ایران است شرکت‌های دانش‌بنیان نیز در منظومه‌ای خارج از این زیست‌بوم اقتصادی ایران نیستند. از جمله مشکلات شناسایی شده در تحقیقات صورت گرفته در کشور می‌توان به مطالعه شریعت‌نژاد (۱۴۰۳) با عنوان «کمبود منابع مالی با سود متناسب و تأخیر در تأمین مالی قراردادهای بسته شده با دولت»؛ مطالعه زندآذر و همکاران (۱۴۰۳) «چالش‌های مربوط به فرایند امور اجرایی هنگام پذیرش در پارک و چالش‌های مربوط به محیط خارج از پارک شامل بروکراسی اداری، عدم برخورداری از معافیت‌ها و بی‌ثباتی فضای کسب‌وکار»؛

مطالعه فرتاش و همکاران (۱۴۰۱) «محدودیت‌های مالی، عدم تخصیص و عدم امکان انتقال ارز برای تأمین تجهیزات موردنیاز، محدودیت‌های قانونی و مالکیت فکری»؛ مطالعه گلعلی‌زاده و همکاران (۱۴۰۰) «ضعف عملکردی صندوق‌های تأمین مالی موجود، کمبود و ضعف عملکردی صندوق‌های خطرپذیر، کمبود صندوق‌ها و بیمه‌های ضمانت اعتبار»؛ و مطالعه قاسمی و همکاران (۱۳۹۷) «نبود یک چارچوب جامع و منسجم حقوقی برای حرکت به سمت اقتصاد دانش‌بنیان فاصله» اشاره کرد.

طبق آمار شرکت‌های ثبت شده در پارک علم و فناوری خوزستان، تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان خوزستان ۱۱۸ مورد می‌باشد که تقریباً کمتر از ۱/۵ درصد شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در سطح کشور می‌باشند. در برخی از دسته‌های فناوری مثل دارو و فراورده‌های پیشرفته تنها ۴ شرکت و در حوزه ملزومات پزشکی تنها ۲ شرکت و در زمینه صنایع فرهنگی و خلاق بدون شرکت فعال می‌باشد.

جدول ۱. فراوانی شرکت‌های دانش‌بنیان بر اساس دسته‌های فناوری

شرکت‌های دانش‌بنیان تأییدی در هر دسته فناوری در ایران	تعداد	تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان تأییدی در هر دسته فناوری در استان خوزستان	درصد
(۱) کشاورزی، فناوری زیستی و صنایع غذایی	۳۹۴	۷	۱/۷۸
(۲) دارو و فراورده‌های پیشرفته حوزه تشخیص و درمان	۴۹۰	۴	۰/۸۲
(۳) مواد پیشرفته و محصولات مبتنی بر فناوری‌های شیمیایی	۱۱۸۱	۱۹	۱/۶۱
(۴) ماشین‌آلات و تجهیزات پیشرفته	۱۷۷۲	۵۳	۲/۹۹
(۵) وسایل، ملزومات و تجهیزات پزشکی	۳۳۶	۲	۰/۶
(۶) سخت‌افزارهای برق و الکترونیک، لیزر و فوتونیک	۱۹۲۱	۱۵	۰/۷۸
(۷) فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای	۱۸۲۴	۱۵	۰/۸۲
(۸) خدمات تجاری‌سازی	۴۱۳	۳	۰/۷۳
(۹) صنایع فرهنگی، صنایع خلاق و علوم انسانی و اجتماعی	۳۷	۰	۰
-	۸۳۶۸	۱۱۸	۱/۴۱

در صورتی که ظرفیت استان خوزستان، با داشتن منابع و معادن صنعتی فراوان، داشتن پهنه سرزمینی و مرز خارجی، نیروی انسانی زیاد و مراکز علمی بیشتر از تعداد شرکت موجود می‌باشد که این نشان‌دهنده وجود موانع و چالش‌هایی در زمینه گسترش این شرکت‌ها می‌باشد. از سوی

دیگر، هر آنچه که امروز کشور ما و به تبع آن استان خوزستان در زمینه‌های اقتصادی با آن مواجه شده است بر کار و فعالیت این شرکت‌ها اثرگذار است؛ بنابراین ما در این پژوهش به دنبال شناسایی چالش‌های اقتصادی اثرگذار بر عدم توسعه‌یافتگی شرکت‌های دانش‌بنیان بوده‌ایم.

پرسش‌های پژوهش

- مهم‌ترین چالش‌های اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان در استان خوزستان کدام‌اند؟
- چالش‌های اقتصادی چه پیامدهایی را برای شرکت‌های دانش‌بنیان به دنبال دارند؟
- شرکت‌های دانش‌بنیان چه راهبردی را برای غلبه بر چالش‌های اقتصادی به کار می‌گیرند؟

پیشینه تحقیق

زندآذر و همکاران (۱۴۰۳) نشان دادند شرکت‌ها با دو دسته چالش روبه‌رو هستند؛ دسته اول چالش‌ها مربوط به فرایند و امور اجرایی داخل پارک هنگام پذیرش و استقرار در پارک است. دسته دوم چالش‌های مربوط به محیط خارج از پارک است که شامل بروکراسی اداری، عدم برخورداری از معافیت‌ها و بی‌ثباتی فضای کسب‌وکار است. شریعت‌نژاد (۱۴۰۳) نشان داد کمبود منابع مالی با سود متناسب حتی در صندوق نوآوری و شکوفایی و تأخیر در تأمین مالی قراردادهای بسته شده با دولت مهم‌ترین موانع توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان است. شیری و مرادنژادی (۱۴۰۲) نشان دادند: مهم‌ترین موانع و مشکلات زمینه‌ای شرکت‌های دانش‌بنیان شامل ناهم‌سویی اهداف و برنامه‌های آموزش عالی با دانش‌بنیانی، ناپویایی زیست‌بوم کارآفرینی، ضعف حمایت‌های نهادی، ضعف نظارت و بازرسی، ناسازگاری قوانین و مقررات با ماهیت شرکت‌های دانش‌بنیان، ضمانت اجرایی ضعیف قوانین و مقررات حمایتی، ضعف برنامه‌های آموزشی و ترویجی، ناهم‌سویی فرهنگ استان با کارآفرینی، حاکمیت دیدگاه خیر محدود در نهادهای دولتی است. فرتاش و همکاران (۱۴۰۱) نشان دادند شرکت‌ها با ۵ دسته چالش مالی (تأمین مالی و تراکنش‌های مالی)؛ توسعه بازار داخلی و صادرات؛ سیاستی، تنظیم‌گری و حقوقی؛ چالش‌های مدل کسب‌وکار؛ و چالش‌های مربوط به اجرای قانون دانش‌بنیان در رشد خود مواجه هستند. مهم‌ترین چالش‌های توسعه شامل محدودیت‌های مالی، عدم تخصیص و عدم امکان انتقال ارز برای تأمین تجهیزات موردنیاز، محدودیت‌های قانونی و مالکیت فکری و عدم تطابق حمایت‌های قانون دانش‌بنیان با نیازهای شرکت‌های فاوا می‌باشد. پاپی و همکاران (۱۴۰۰) نشان داد موانع نوآوری و تجاری‌سازی شامل درک نکردن نیازهای بازار و مشتریان، و سلب انگیزه از فن‌آفرینان، فقدان دانش تجاری‌سازی، ناکارآمدی مدیریت پروژه، توانمندی ناکافی نیروی انسانی، مشکلات مربوط به حقوق مالکیت، و فقدان زیرساخت مناسب، فقدان امکانات مالی، و

کمبود ارتباط دانشگاه و صنعت می‌باشد. اشراقی و همکاران (۱۴۰۰) نشان دادند معافیت‌های مالیاتی، وام‌های کم‌بهره و خدمات مشاوره‌ای احتمال گذار شرکت‌های نوپای فناور را افزایش می‌دهند. همچنین شرکت‌های دارای محصولات بسیار پیشرفته در مقابل محصولات کمتر پیشرفته احتمال گذار بالاتری به مرحله رشد دارند. اکرم و همکاران^۱ (۲۰۲۵) نشان دادند در کشورهای درحال توسعه، انتقال شرکت‌های کوچک و متوسط به مدل‌های کسب‌وکار دایره‌ای برای ایجاد شغل، کاهش فقر، نوآوری، صنعتی‌سازی پایدار و کاهش اختلاف درآمد ضروری است. بوتکوسکایا و همکاران^۲ (۲۰۲۴) نشان دادند ارتباطات بازاریابی یکپارچه، به‌عنوان یک قابلیت پویا، تأثیر مثبت بازاریگرایی را بر عملکرد مرتبط با مشتری و بازار در هر دو اقتصاد توسعه‌یافته و درحال توسعه افزایش می‌دهد. فرمانسیا و ایمانی^۳ (۲۰۲۴) نشان دادند توانایی شرکت‌های کوچک و متوسط برای دسترسی به منابع مالی پایدار یک عامل تعیین‌کننده مهم در انعطاف‌پذیری و رشد آنهاست. حبیبی و همکاران (۲۰۲۴) نشان دادند شرکت‌های کوچک و متوسط اغلب با چالش‌های منحصربه‌فردی مرتبط با اندازه و منابع خود، از جمله دسترسی به منابع مالی، توسعه محصولات و خدمات جدید، و شناسایی مکان‌های بهینه برای کسب‌وکار خود مواجه هستند. لی و پانگ^۴ (۲۰۲۳) نشان دادند تأمین مالی فراگیر می‌تواند به طور مؤثر مشکل عدم تطابق مالی را در مدل مالی سنتی اصلاح کند و قابلیت نوآوری فناورانه شرکت‌های کوچک و متوسط را ارتقا دهد. باژیکووا و همکاران^۵ (۲۰۱۴) نشان دادند تأثیر درصد فارغ‌التحصیلان دانشگاه در نیروی کار بر پذیرش نوآوری‌های سازمانی مشهود است - هر چه تعداد فارغ‌التحصیلان در یک سازمان بیشتر باشد، نوآوری‌های بیشتری پذیرفته می‌شود. دلایل عدم اجرای نوآوری‌های سازمانی بیشتر اوقات کمبود دانش کارکنان در درجه اول در زمینه نوآوری در رویه‌های جدید سازمانی است. بیشترین انگیزه بیان شده برای اجرای تغییرات، افزایش کیفیت خدمات و نیاز به بهبود عملکرد روزمره است.

حساسیت نظری

به نظر بورديو عادت‌واره مجموعه منسجمی از تمایلات است که شخصیت کنشگر را شکل داده است و به او در مواجهه با موقعیت‌های مختلف جهت می‌دهد و می‌توان آن را قاعده الزامی برای هر انتخاب، ناخودآگاه فرهنگی، اصل هماهنگ‌کننده اعمال و الگوی ذهنی و جسمی ادراک و ارزیابی و کنش نام‌گذاری نمود. به همین دلیل عادت‌واره نظامی است از تمایلات گذرا که به تدریج ماندگار شده و پایه‌ای برای تولید اعمال ساختمند می‌باشد. یعنی شبکه منسجمی است از

1. Akram
2. Butkouskaya
3. Firmansyah and Imani
4. Li and Pang
5. Bajzikova

مجموعه ادراکات، ارزیابی و اعمال که خصلت و رفتاری را که در فضای اجتماعی معنی پیدا می‌کند را تبیین می‌کند (جمشیدی‌ها و پرستش، ۱۳۸۵: ۱۱). عادت‌واره محصول تجربیات دوران زندگی و جامعه‌پذیری فرد در محیط‌های مختلف اجتماعی است که به طور دائم در مواجهه به جهان اجتماعی اصلاح و تغییر می‌یابد (ری و همکاران^۱، ۲۰۰۹: ۱۱۰۵). بورديو جامعه را مجموعه‌ای از میدان‌های اجتماعی می‌داند. میدان^۲، فضا یا پهنه اجتماعی محدودی است که قوانین و منطق خاص خود را دارد و عاملان اجتماعی که در این میدان‌ها جایگاه‌های خاصی را تصرف کرده‌اند بایستی این قوانین را فراگرفته و پذیرفته باشند، زیرا هر میدان در صورتی می‌تواند کار کند که عاملان اجتماعی حاضر باشند از لحاظ اجتماعی به‌عنوان کنشگران مسئول در آن میدان فعالیت کنند (بورديو^۳، ۱۳۸۸: ۴۴). از نظر او میدان عرصه‌ای است اجتماعی برای نزاع بر سر منابع، منافع و دسترسی به آنها. می‌توان میدان را جنبه ساختاری کار بورديو دانست. میدان‌ها ارائه‌کننده منابع گوناگون سرمایه هستند و در جامعه میدان‌های متعددی مثل میدان قدرت، اقتصاد، آموزشی، هنر و ... وجود دارد (بورديو و واکونت^۴، ۱۹۹۲: ۱۶). از نظر بورديو، سرمایه یک منبع عام است که می‌تواند شکل پولی و غیرپولی و همچنین ملموس و غیرملموس به خود گیرد. او معتقد است که هر فرد میزانی از سرمایه را در اختیار دارد، به‌طوری‌که تمامی افراد دارای حجم و ترکیب خاصی از سرمایه‌ها هستند و این سرمایه کلی افراد است که جایگاه آنها را در میدان مشخص می‌کند و بدین ترتیب آنها در میدان به رقابت و مبارزه می‌پردازند. بورديو چهار نوع سرمایه را مشخص می‌کند که عبارت است از: سرمایه فرهنگی، سرمایه اجتماعی، سرمایه اقتصادی و سرمایه نمادین (گرنفل^۵، ۲۰۱۰: ۱۵۳). از نظر بورديو سرمایه‌های فرهنگی، اجتماعی، اقتصادی و نمادین به‌مثابه بخشی پویا از جهان اجتماعی به طرق مختلف قابل تبدیل به هم دیگر هستند. سرمایه نقش روان‌سازی حرکت مکانیسم‌های اجتماعی را دارد (گرنفل، ۲۰۱۰: ۳۱۱). با توجه به نظریه بورديو می‌توان عنوان کرد که هر فردی که در شرکت‌های دانش‌بنیان فعالیت می‌کند باید دارای یک عادت‌واره مربوط به توانایی کسب‌وکار باشد و در میدانی مرتبط با این فضا فعالیت می‌کند. ابعاد این عادت‌واره را بر اساس مفهوم سرمایه بورديو و رابطه آن با عادت‌واره در حوزه کسب‌وکار دانش‌بنیان می‌توان در چهار بعد در نظر گرفت: توانایی بازاریگرایی متناسب با سرمایه اقتصادی، توانایی تعاملات اجتماعی متناسب با سرمایه اجتماعی، توانایی نوآوری متناسب با سرمایه فرهنگی (فرهنگ دانش‌بنیان) و توانایی ارائه مدل‌های کسب‌وکار متناسب با سرمایه نمادین که در ادامه هر کدام از ابعاد بررسی می‌گردد. توانایی نوآوری^۶ در جامعه‌شناسی به تئوری نوآوری اشاره شده است این تئوری به نقش توانایی نوآوری

1. Reay et al.

2. Field

3. Bourdieu

4. Bourdieu and Wacquant

5. Grenfell

6. Innovation

در رشد کسب‌وکارهای نوآورانه اشاره می‌کند و عنوان می‌کند که نوآوران افرادی هستند که نیاز به متفاوت‌بودن و نوظهوری جزو ویژگی‌های اصلی آنها است (استیون^۱، ۲۰۰۴: ۳۹۳). راجرز^۲ (۱۹۹۵) عنوان می‌کند که رفتار نوآورانه مخاطب با سبک زندگی، فرهنگ، نژاد، باورها و تصور فرد از خود متناسب است و می‌تواند بر توسعه کسب‌وکار وی تأثیرگذار باشد. در سال‌های اخیر با ظهور اقتصاددانش محور، نوآوری نقش حیاتی‌تری در تحول ساختارهای اقتصادی و اجتماعی پیدا کرده است، به‌طوری‌که از اقتصادهای پیشرفته امروزی به‌عنوان اقتصادهای مبتنی بر نوآوری یاد می‌شود (نصراللهی و همکاران، ۱۳۸۸: ۱۴۱). توانایی بازارگرایی: نارور و اسلاتر^۳ از دیدگاه فرهنگی بازارگرایی را به‌عنوان فرهنگ سازمانی که شامل ارزش‌ها و هنجارها بوده تعریف می‌کنند و سه مؤلفه اساسی مشتری‌محوری، رقیب‌محوری و هماهنگی بین‌بخشی را برای آن معرفی می‌کنند (دورنبرگر و نبی^۴، ۲۰۱۱: ۴۳). مشتری‌گرایی درک صحیح مشتریان هدف برای ایجاد ارزش برتر مداوم برای اوست. رقیب‌گرایی یعنی توانایی شناسایی نقاط قوت و ضعف رقبای کلیدی و رقبای بالقوه و آگاهی از ظرفیت‌ها و استراتژی‌های بلندمدت آنها (دی و ونسلی^۵، ۱۹۹۸: ۱۶). هماهنگی بین وظیفه‌ای نیز شامل به‌کارگیری هماهنگ منابع سازمان (منابع انسانی و یا منابع سرمایه‌ای) در ایجاد ارزش برتر برای مشتریان هدف است (کوهی و جاسورکس^۶، ۱۹۹۰: ۱۷). تعاملات اجتماعی: تعامل اجتماعی در این تحقیق به حوزه‌ای اشاره دارد که اعضای سازمان بر اساس اعتماد، ارتباط و تشریک‌مساعی با یکدیگر و سایر گروه‌های مرتبط با کسب‌وکار خود تعامل دارند (هاونگ و یونگ^۷، ۲۰۰۹: ۲۸۰). به همین دلیل در کسب‌وکار تعامل اجتماعی بیشتر در ارتباط با شاخص‌هایی مثل اعتماد، ارتباطات و تشریک‌مساعی سنجیده می‌شود (ناهاییت و گوشال^۸، ۱۹۹۸: ۱۲۸). توانایی ارائه طرح‌های کسب‌وکار: با تأسیس هر بنگاه تجاری، یک مدل یا استراتژی کسب‌وکار خواه به‌صورت آشکارا و عینی و یا خواه به‌صورت نهانی یا ذهنی جهت طراحی ساختار تعاملات آن به کار گرفته می‌شود (تیس^۹، ۲۰۱۰: ۱۹). اگر مدل کسب‌وکار منطق اصلی شرکت و انتخاب‌های راهبردی آن برای ایجاد و جذب ارزش درون یک شبکه ارزش در نظر گرفته شود عدم تشخیص یک مدل کسب‌وکار مناسب، منجر به ناکامی سازمان‌ها در دستیابی به اهداف آن می‌شود (لامبرت^{۱۰}، ۲۰۰۸: ۲۴۸). یعنی شرکت و اعضای آن باید توانایی پیگیری ایده اولیه خود را برای تبدیل آن به یک محصول یا خدمت تجاری داشته باشند.

1. Steven

2. Rogers

3. Naror and Slaughter

4. Dornberger & Nabi

5. Day and Wensley

6. Kohli and Jasworks

7. Haung and Yong

8. Nahapiet and Ghoshal

9. Teece

10. Lambert

روش تحقیق

روش پژوهش حاضر کیفی می‌باشد. از نظر پارادایمی، پژوهش کیفی اصولاً مبتنی بر پارادایم تفسیرگرایی - برساخت‌گرایی اجتماعی است. پژوهش کیفی عموماً به هر نوع پژوهشی اطلاق می‌شود که یافته‌های آن از طریق فرایندهای آماری و با مقاصد کمی‌سازی حاصل نشده باشد (محمدپور، ۱۳۹۲: ۷۰). هر چند باید گفت یک روش کیفی بسته به معرفت‌شناسی زیربنایی آن می‌تواند انتقادی، پوزیتیویستی و یا تفسیرگرایانه باشد (کلاین و مایرز^۱، ۱۹۹۹: ۶۸). در این مطالعه از رویکرد عینی‌گرایی اشتراوس و کوربین استفاده می‌شود و هدف این است با رویکردی اکتشافی و در فرایند مصاحبه و سپس تحلیل داده‌ها مهم‌ترین شرایط و زمینه‌ها و استراتژی‌ها و پیامدهای مرتبط با پدیده مورد مطالعه احصا گردد. در تحقیق حاضر، بر اساس موضوع، ایده و مسئله، اهداف و سؤالات تحقیق روش تحقیق داده‌بنیاد انتخاب شد. بستر پژوهش در استان خوزستان بود. مشارکت‌کنندگان تحقیق شامل ۴۴ نفر از نخبگان استان بودند که متشکل از استادان دانشگاه شهید چمران اهواز، علوم پزشکی جندی‌شاپور اهواز و دانشگاه آزاد گروه‌های علمی مرتبط با (صنعت، اقتصاد و فرهنگ) و مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور انتخاب شدند. در ابتدا به سراغ مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان رفتیم و با استخراج کدها متوجه شدیم که برخی از چالش‌های توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان به مرحله ماقبل دانش‌بنیانی مربوط می‌شود؛ از این‌رو به سراغ مدیران واحدهای فناور رجوع کردیم.

جدول ۱. فهرست مشارکت‌کنندگان در پژوهش

ردیف	جنسیت	تحصیلات	شغل	ردیف	جنسیت	تحصیلات	شغل
۱	مرد	دکتری	عضو هیئت‌علمی-مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان	۲۳	مرد	دکتری	عضو هیئت‌علمی
۲	مرد	دکتری	عضو هیئت‌علمی	۲۴	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان
۳	مرد	دکتری	عضو هیئت‌علمی	۲۵	مرد	دانشجو دکتری	مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان
۴	زن	دکتری	عضو هیئت‌علمی	۲۶	مرد	کارشناسی	مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان
۵	مرد	دکتری	عضو هیئت‌علمی	۲۷	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان
۶	زن	دکتری	مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان	۲۸	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان

1. Klein and Myers

ادامه جدول ۱

ردیف	جنسیت	تحصیلات	شغل	ردیف	جنسیت	تحصیلات	شغل
۷	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی - مدیرعامل شرکت دانش بنیان	۲۹	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۸	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۳۰	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۹	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی -مدیرعامل شرکت دانش بنیان	۳۱	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۱۰	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۳۲	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۱۱	زن	دکتری	عضو هیئت علمی -مدیرعامل واحد فناوری	۳۳	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۱۲	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۳۴	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل واحد فناوری
۱۳	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی -مدیرعامل واحد فناوری	۳۵	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۱۴	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۳۶	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۱۵	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۳۷	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۱۶	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۳۸	مرد	کارشناسی ارشد	مدیرعامل واحد فناوری
۱۷	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۳۹	مرد	لیسانس	مدیرعامل واحد فناوری
۱۸	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۴۰	زن	دکتری	مدیرعامل واحد فناوری
۱۹	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی - مدیرعامل شرکت دانش بنیان	۴۱	زن	کارشناسی ارشد	مدیرعامل واحد فناوری
۲۰	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۴۲	زن	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان
۲۱	مرد	دکتری	عضو هیئت علمی	۴۳	زن	کارشناسی ارشد	مدیرعامل واحد فناوری
۲۲	مرد	دکتری	مدیرعامل شرکت دانش بنیان -عضو هیئت علمی	۴۴	زن	کارشناسی ارشد	مدیرعامل شرکت دانش بنیان

یافته‌های تحقیق

جدول ۲. شرایط علی چالش‌های رشد اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور

مفاهیم	مضمون محوری
بی‌ثباتی اقتصادی کشور، برنامه‌ریز نبودن شرایط کشور، پایین آمدن شانس موفقیت شرکت‌ها، شکاف برآوردهای سود و زیان کاغذی شرکت‌ها با دنیای واقعی	بی‌ثباتی و لرزه‌های اقتصادی
تکانه‌های سنگین ارزی به تولیدکننده، نوسانات ارزی و گران شدن تجهیزات وارداتی، بی‌ثباتی ارزی و جابه‌جایی‌های قیمت‌های تمام شده محصول، نوسانات ارزی و تأثیر بر روی قیمت‌های تمام شده محصولات موردنیاز پروژه‌ها، پیش‌بینی‌ناپذیری بازار، تغییر شدید قیمت‌ها خودداری فروشندگان از فروش محصول	نوسانات ارزی و پیش‌بینی‌ناپذیری بازار
سرمایه‌گذاری مردم در فعالیتهای دلالتی، خرید سکه و ارز برای حفظ ارزش دارایی، حضور مردم در فعالیتهای سوداگرانه	هدایت نقدینگی به بازارهای غیرمولد
پاسخگو نبودن مدیران دولتی، ریسک‌ناپذیری مسئولین صنایع دولتی، پیامد منفی شکایت از نهادهای دولتی	مشتري انحصاری دولت
ایجاد شرکت‌های ایزدایی برای خرید مواد اولیه، نقش واسطه‌گری کشورهای همسایه برای خرید محصول، بالا رفتن هزینه‌های ورود کالا به کشور، کاهش درآمدهای کشور با افزایش تحریم/ خرید غیرمستقیم کالا به کشور و افزایش قیمت نهایی	هزینه‌های اقتصادی تحریم کشور
ترجیح بانک‌ها به اعطای وام به دلالتی، جایگاه ضعیف تولیدکننده در اعتبارات بانک‌ها، حاکمیت‌یافتن نگاه سوداگرانه در نظام بانکی، حضور بانک‌ها در ملک‌داری و بنگاه‌داری، بنگاه شدن بانک‌ها	نظام بانکی ضد تولید
مهاجرت شرکت‌ها پس از بلوغ، کمبود امکانات و مهاجرت شرکت‌ها، متناسب نبودن امکانات استان در هنگام بلوغ شرکت‌ها	نبود زیرساخت‌ها و امکانات
مبالغ ناچیز وام‌های اختصاص‌یافته، محدودیت‌های اعتباری تسهیلات مرکز رشد، کمبود تسهیلات	اندک بودن تسهیلات
ضرورت داشتن میانگین حساب برای پرداخت وام، فراتر بودن از توان شرکت‌ها، سودهای سنگین تسهیلات بانک‌ها	سود کلان وام‌های اعطایی
مبالغ ناچیز تسهیلات اختصاص‌یافته، مسئله حل نشده تورم در جامعه، افزایش نیافتن وام‌ها نسبت به تورم موجود	رشدنیافتن وام‌ها متناسب با تورم موجود

ادامه جدول ۲

مفاهیم	مضمون محوری
واریزنشدن یکباره تسهیلات، تکه‌تکه دادن تسهیلات، خردشدن تسهیلات، چند مرحله بودن پرداخت وام کارا نبودن تسهیلات چندگانه	
تضامین بانکی سنگین، فراتر بودن تضامین درخواستی بانک‌ها از توان اخذ تضامین سنگین بانکی شرکت‌ها، اخذ وثیقه ملکی برای وام‌های بالای یک میلیارد،	
عدم ارتباط مراکز رشد با سرمایه‌گذاران خطرپذیر، کم‌کاری مرکز رشد در کمرنگ بودن نقش ارتباطی ایجاد پل ارتباطی بین سرمایه‌گذاران و شرکت‌ها، نبود سرمایه‌گذار استارت‌آپی پارک‌ها و سرمایه‌گذاران خطرپذیر در خوزستان، سرمایه‌گذاری سرمایه‌داران در فعالیت‌های دلالی و غیرمولد.	
بازاریابی نکردن، نداشتن بازاریابی محصولات، هزینه‌های بازاریابی سنگین نادیده‌انگاشتن بازاریابی در خوزستان شرکت‌ها با بنیه مالی ضعیف، بازاریابی نامناسب، کمبود شتاب‌دهنده‌های بازاریابی در خوزستان	

بی‌ثباتی و لرزه‌های اقتصادی: در سال‌های اخیر اقتصاد کشور به دلایل گوناگونی از بی‌ثباتی رنج می‌برد و عدم ثبات برای کسب‌وکارها به‌طور کلی و شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور به طور خاص که خود از توانایی محدودی برخوردارند مشکلاتی را در پی داشته است.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «چیزی که توی کشور ما وجود داره عدم ثبات هست استیبل نیست شما از فردات اطلاع نداری شما نمیتونی برنامه‌ریزی کنی نه برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت و نه برنامه‌ریزی بلندمدت، برای جامعه‌های علمی، فنی و صنعتی شما باید یه چیزایی استیبل داشته باشی».

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «تو اقتصاد ایران نه تنها شرکت‌های دانش‌بنیان بلکه هر شرکت دیگه ای که شکل بگیره به دلیل عدم ثبات در سیاست‌ها در قیمت‌ها از نرخ ارز گرفته تا تمامی لوازمی که طرف می‌خواه بخره تا حتی نیرویی که می‌خواه استخدام بکنه همه اینا باعث میشه که این شرکت برآوردهای سود زبانی که میکنه وقتی تو دنیای واقعی وارد میشه خب شکافش آنقدر زیاد باشه که بعد از یک دوره‌هایی که خیلی چندان هم دور نیست با شکست مواجه میشه»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «بزرگ‌ترین ایراد شرکت‌های دانش‌بنیان به دولت همینه. توانایی یک تصمیمی که جامعه بتونه بر اساس اون اعتماد بکنه زندگی اقتصادیشو برنامه‌ریزی بکنه و این تصمیم‌گیری که در سال مثلاً ۱۴۰۲ گرفته میشه تا سال ۱۴۰۵ تغییر نکنه تقریباً وجود نداره».

نوسانات ارزی و پیش‌بینی ناپذیری بازار: جابجایی‌ها و بالارفتن مداوم ارزهای خارجی و کاهش ارزش پول ملی به صورت پی‌درپی باعث شده است که شرکت‌ها به خصوص شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور توان پیش‌بینی خود را از دست بدهند درحالی‌که ابتدایی‌ترین شرایط اخذ پروژه منوط به ثابت ماندن قیمت ارز می‌باشد.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «به سری ماده اولیه بوده برای جداسازی پروبیوتیک‌ها^۱ استفاده می‌کردم سال ۹۴ و ۹۵ یک ماده‌ای ای اچ ال بهش می‌گن من از کانادا ۶ میلیون خریدم پارسال همان‌ها را آن موقع ۶ تا ماده بود؛ ۴ تا ماده‌اش را پارسال خریدم شد ۸۰ میلیون تومان چند سال گذشت؟ ۵ الی ۶ سال چند برابر شد!!! فرض کن من هیأت علمی نبودم و حقوق نداشتم به عنوان کسی بودم که ایده داشتم نیاز بود برای کارم اینو باید خب چه طوری تأمین می‌کردم»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «چیزی به اسم پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد وجود نداره ما هیچ چیزی رو نمیتونیم پیش‌بینی بکنیم برای ۶ ماه آینده یا یک سال آینده و این نوسان باعث میشه که قیمت‌ها به شدت متغیر باشه هم اینکه بهتون نفروشن یه وقتی میبینی شما پول هم داری بهت نمی‌فروشن خیلی پیش اومده این شکلی چرا چون میگه صبر کن ببینیم وضعیت دلار چی میشه اتفاقی که تقریباً ما قبل عید داشتیم من تجهیزات لازم داشتم پول هم داشتم میخواستم برم بخرم برا پروژه نفروختن بهم خیلی راحت گفتن دلار معلوم نیست تکلیفش من الان اینو به تو بدم معلوم نیست فردا برم بتونم خودم بخرم».

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «نوسان دلار و ارز به شدت روی این کار تأثیر می‌ذاره یه دفعه وسط کار ارز شده ۶۴ هزار تومان قراردادی که من بستم با دلار ۳۵ تومن بود من هر تجهیزیه که بخوام بخرم الان دو برابر شده یه قرارداد دارم ۶ میلیارد تومن این قرارداد یه سازه فلزی توش داره زمانی که ما قرارداد را بستیم برآورد کردیم که ما حدود سه میلیارد تومن آهن آلات و ورق فولادی بخریم پیش پرداخت ندادند و ما هم ۶-۷ ماه طول کشید تا بتونیم بریم تسهیلات رو فراهم کنیم من ابتدای پروژه پیش فاکتور گرفته بودم و رفتم کیلویی ۳۴ تومن قبل از عید گرفتم کیلویی ۵۶ تومن ۴۰ درصد توی سه میلیارد تومن حساب کن مبلغت رفته بالا خوب اصلاً پروژه نفعی نداره تو ضرره».

هدایت نقدینگی به بازارهای غیرمولد: نقدینگی به حجم پول (اسکناس و مسکوک) و شبه پول (سپرده‌های دیداری) تقسیم می‌گردد (جعفرپور، ۱۳۸۶: ۵ به نقل از آهنگر، ۱۳۹۷: ۱۰). پول زیادی از مردم در خارج از بانک‌ها و به صورت سرگردان در بازارهای مختلف می‌چرخد که زمینه مناسب برای ورود این سرمایه‌ها به عرصه تولید وجود ندارد.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «من در حوزه بورس تحقیقات و مطالعات فراوانی داشتم باورتون همیشه چقدر پول داخل حساب‌های مردم هست چقدر داخل بورس می‌فرستند چقدر الکی طلا می‌خرند همه چی می‌خرند ولی می‌بینی شرکت، پول در گردش صد میلیون کم داره طرف ده میلیارد داشته سکه خریده گذاشته داخل بالشت»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «بعضی‌ها هستن نمیدونن با پولشون چیکار کنن یه روز ارز دیجیتال خریداری میکنه یا پولش رو تبدیل به دلار و سکه میکنه اینکه اگر یک قرارداد محکم برای سرمایه‌گذاری در این حوزه عقد بشه که شرکت یک درصد سود معینی را در دوران پسا سرمایه‌گذاری یعنی موقعی که نتیجه گرفته به سرمایه‌گذار بده سرمایه‌گذار هم ریسک کمتری متحمل بشه چون مرکز رشد ضمانت‌های لازم از اون شرکت گرفته که سرمایه‌گذار ضرر نکنه تازه دردرسش هم از بانک کمتره چون بانک‌ها شرایط خیلی خاصی دارن».

مشتری انحصاری دولت: گاهی ممکن است که برای یک نهاده خاصی که صاحبان نهاده عرضه می‌کنند، یک خریدار وجود داشته باشد، در آن صورت آن انحصارگر، نهاد موردنظر را به‌صورت انحصاری خریداری می‌کند (نظری، ۱۳۹۷: ۲). برخی از شرکت‌های دانش‌بنیان محصول و خدماتی داشتند که تنها خریدار آن نهادهای دولتی بودند.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «شرکت‌هایی که طرف حسابشون دولت هست مثل کار ما یک کارفرمای خیلی انحصاری دولتی داریم که مردم عادی نمیان از من خرید بکنند؛ چون محصول من خریدارش دولت هست پس من باید برم با کارفرمای دولت صحبت کنم اونجا هم با عدم پاسخ‌گویی مدیران، عدم ریسک‌پذیریشون هست و اون روابط و داستانهای بزرگ و پیچیده که برای گرفتن پروژه‌ها غالباً باعث میشه که شرکت‌ها نتونند در رقابت باقی بمونند و از بین بروند».

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «من به‌عنوان شرکتی که مشتری هام ارگان‌ها و دستگاه‌های دولتی هستند بخاطر اینکه زورم بهشون نمیرسه می‌ترسم پیام شکایت کنم؛ چون سبد مشتری‌های من کوچیکه و اگر اونو از دست بدهم حامی دیگه‌ای ندارم بخواد منو تو یه دستگاه دیگه ضمانت کنه پس سعی میکنم اونو حفظش کنم».

هزینه‌های اقتصادی تحریم کشور: یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین موضوعات در اقتصاد امروز دنیا این است که هیچ کشوری با تکیه بر منابع داخلی خود به‌عنوان عوامل تولید نمی‌تواند رشد اقتصادی را تجربه کند، بلکه باید توجه ویژه‌ای به منابع بین‌المللی جهت افزایش قدرت تولید داخلی داشته باشد و تلاش کند تا چند برابر منابع داخلی خود از منابع خارجی استفاده کند. تحریم اقتصادی سبب از دست رفتن امنیت اقتصادی برای عوامل تولید داخلی و خارجی

می‌گردد و سپس در سطح کلان کاهش منابع بین‌المللی و داخلی خواهیم بود. تحریم با ایجاد یک فضای عدم امنیت اقتصادی تمایل برای سرمایه‌گذاری و میزان عرضه در اقتصاد را کاهش داده و این کاهش در عرضه به تورم در سطح کلان ظهور می‌کند (پورعلی، ۱۳۹۲: ۲).

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «برای پروژه خودم چون فروش به ایران ممنوع بود، به سری شرکت‌های ایزدایی (ساختگی) هستند توی دوی که اینها ایرانی هستند؛ ولی به‌عنوان شرکت اماراتی، اینها نباید به اسم ایران کالایی بخرند؛ بلکه به نام کشور ثالثی خرید میکنند بعدش وسط راه قاچاق میشه میاد ایران یعنی مقصد ایزدایی میزنن میره مالزی ولی مالزی نمیره میاد ایران و این هزینه‌هاش بالاتر میره گرون‌تر میشه چون اون فرد هم داره ریسک میکنه».

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «به دلیل اینکه ما توی تحریم اقتصادی هستیم درآمدهای واقعی‌مون به شدت کاهش پیدا کرده از اون طرف به دلیل واسطه‌گری هزینه‌های تولید به شدت بالا رفته برای اینکه ما کالا را غیر مستقیم از تولیدکننده با واسطه‌های زیاد می‌خریم»

نظام بانکی ضد تولید: وظیفه نظام مالی برقراری ارتباط و هدایت منابع مالی از افراد یا نهادهایی که مازاد منابع مالی دارند به نهادها یا افرادی که نیاز به آن دارد می‌باشد (پوررستمی، ۱۳۹۹: ۱). رسالت بانک‌ها ایجاد سازوکار جمع‌آوری سرمایه‌های نزد مردم و تزریق آنها به چرخه تولید باید باشد. فاصله‌گیری از این نقش به تولید آسیب خواهد رساند.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «بانکیه ترجیحش اینه وام رو به یک بیزینسمنی بده که فردا پولش برگرده حالا شما بش بگید من این دستگاه رو می‌خوام بسازم ۵ سال دیگه به تولید میرسه بعد اونوقت پول رو برمی‌گردونم خوب اون میاد میدم به منی که امروز ارز می‌خرم فردا می‌فروشم پولشو برمی‌گردونم بنابراین اولویت همونجوری که گفتم ریشه‌ی بسیاری از این ناکامی‌ها فکری و فلسفی از نظر من و این خودش رو در تمام اجزاء از جمله دانش‌بنیان خواهید دید»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «کجای دنیا بانک وظیفه‌اش خریدن ملک هست در کجا پیدا می‌کنید که بانک با سرمایه‌گذاری روی دلالتی پولشو بیشتر کنه اصلا بانک غایتش در این مملکت چیه غایتش این نیست که کنترل بیشتری رو جریان نقدینگی و بردن آنها در تولید داشته باشه»

نبود زیرساخت‌ها و امکانات: عرضه مناسب خدمات زیرساخت‌ها جزو ضروری برای بهره‌وری و رشد اقتصادی است؛ چرا که تأمین منابع کافی برای سرمایه‌گذاری درازمدت در بیشتر کشورهای درحال توسعه مشکلی عمده به شمار می‌رود (اکبری و همکاران، ۱۳۹۶: ۶). امکانات موجود در استان خوزستان شرکت‌ها را تا مرحله رشد نگه می‌دارد و برای مراحل بلوغ این امکانات متناسب نیستند.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «ما نمونه‌اش داخل اهواز داشتیم همراه اول اومد روی اون استارتاپ مبلغ کلانی سرمایه‌گذاری کرد؛ ولی بعدش جمع کرد رفت تهران فقط به دلیل اینکه اینجا سازکاری نداریم که شرکت‌ها بصورت حرفه‌ای مستقر باشند ما حتی دیتا سنتری هم داخل اهواز نداریم برای شرکت‌های آی تی طبیعتاً وقتی شرکتی به بلوغ میرسه نمیتونه بمونه باید بره تهران چون زیر ساخت نگهداری دیتا سنتر تو خونه یا دفتر جا نمیشه نیاز به سرمایش دارند نیاز به محیط پر سرعت اینترنت دارن نیاز به کارشناس و نظارت بیست چهارساعته داره و این موارد فقط در تهران هستش»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «شرکت‌هایی که صددرصد رشد می‌کنند و به مقدار قابل توجهی به بلوغ می‌رسند داخل اهواز نمیموند و میرن. چون زیر ساخت نگهداری وجود نداره هرچقدر هم مشکلات حل کنی تهش شرکت‌ها رو تا زمان بلوغش میتونی حمایتش کنی به بلوغ که رسید صد درصد میره چون زیر ساخت نگهداریش هم وجود نداره ما زیر ساخت بلوغ نداریم شرکت‌ها خیلی هاشون مهاجرت می‌کنند چون وقتی میدونه تهران همه امکانات دم دستش با هزینه مناسب هست نمینونه اهواز باید یکجایی بره که نزدیک امکانات مدنظرش باشه»

اندک بودن تسهیلات: یکی از مهم‌ترین نهادهای اقتصادی موردنیاز برای انجام فعالیت‌های اقتصادی در زمینه‌های مختلف (اعم از کشاورزی، صنعت، معدن، خدمات، مسکن و ...) وجود نهاده سرمایه است که می‌تواند در قالب تسهیلات و وام‌های بانکی تبلور یابد. در این میان بانک‌ها می‌توانند با جذب سرمایه‌های موجود در جامعه و هدایت درست آنها به بخش‌های مختلف اقتصادی در رشد و توسعه اقتصادی کشور نقش تعیین کننده را ایفا نمایند (مکیان و همکاران، ۱۳۸۹: ۵۸) مبالغ اختصاص یافته در قالب وام به شرکت‌های دانش‌بنیان بسیار کمتر از نیاز شرکت‌هاست.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «الان شما دویست میلیون بهتون بدن با دویست تا چکار میتونی بکنی چه دستگاه پرینتری میتونم با دویست تا بخرم!!! نمی‌تونم بخرم؛ مثلاً بنیاد برکت به ما میگه به ازای هر ۹۰ میلیونی یه ضامن بیار ۵ تا ضامن از کجا بیارم، کی تو این روزگار میاد ضامن بشه»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «چون مرکز رشد مرکز دانشگاهی و سازمان موسس اعتبار رو تعیین می‌کنه یعنی اعتبار پرداخت می‌کنه ما کلاً اعتباری که حمایت می‌کنیم از طرح‌ها هفتاد میلیون هست و بیشتر از این فعلاً سازمان موسس همین مقدار رو تصویب کرده فعلاً هفتاد میلیون هستش وامی که بهشون میده به هر شرکت ۷۰ میلیونه که یه مقداریش تو رشد مقدماتیه و مقدار بشم بعدیش هم برای دوره رشد هستش»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «وام‌های مرکز رشد بیشتر از ۱۰۰ میلیون تومان به‌تون وام تعلق نمی‌گیره وام هم با ضمانت فیش حقوقی یک نفره بیاد اینجا و تضمین کنه که شما این پول رو پس میدین».

سودکلان وام‌های اعطایی: بر اساس مطالعات بانک جهانی یکی از دلایل کاهش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در کشورهای در حال توسعه، بالا بودن حاشیه سود بانکی است (گلمرادی آدینه‌وند و رمضانپور، ۱۳۹۸: ۵۸).

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «اغلب تسهیلات سودهای ۲۴ درصد ۲۵ درصد میدن که طرف رو امکان داره ورشکست بکنه نیاز هست یک وام‌های بلا عوضی یا به سود بسیار کم دو درصد سه درصد فوقش ۴ درصد و با تنفس به اینا بدن که بیاد شروع کنه کار کردن تا طرف بیاد تولید کنه و بعد بخواد وام رو پس بده همچین چیزایی متأسفانه نیست اگه باشه بسیار جزیی است با ۲۰۰ تومن ۵۰۰ تومن ۱ میلیارد نمی‌تونیم تجهیزات موردنیاز طرف رو تأمین بکنه»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «پارسال نزدیکای عید بود نیاز به پول داشتیم کلی دوندگی کردیم قرار بود وام ۱۹ درصد بدن وقتی برا انجام کارها رفتیم بانک گفتن بخشنامه جدید سود تسهیلات ۲۳ درصد شده که این واقعا از توان شرکت‌های دانش‌بنیان فراتر هست»

رشد نیافتن وام‌ها متناسب با تورم موجود: تورم به مفهوم افزایش در سطح عمومی قیمت‌ها یا کاهش مستمر قدرت خرید، از جمله مهم‌ترین مشکلات اقتصادی مردم و از عمده‌ترین چالش‌های پیش‌روی دولت‌ها و سیاست‌گذاران اقتصادی بوده و هست (جهانی‌رایی و همکاران، ۱۳۸۶: ۷۹). در یک دهه گذشته کشور با حجم بالایی تورم ادامه‌دار مواجه بوده است که گرانتر شدن مواد اولیه شرکت‌ها منجر شده و لذا میزان وام‌ها متناسب با این حجم تورم افزایش پیدا نکرده است.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «باتوجه به تورمی که وجود داره مبالغ تسهیلات کفاف کارها رو نمیده و شما هم یک محصول نوین رو بخواهید پیلوتش را بسازید هزینه هنگفتی داره تسهیلاتی که داده میشه زیر ۱۰۰ میلیون هست و کفاف نمیده ۱۰۰ میلیون تومن دیگه واقعیتش پولی نیست که بخوان روش حساب بکنن شرکت‌ها»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «دهه ۸۰ که من مدیر مرکز رشد شدم ۳۰ میلیون تومان تسهیلات میدادیم به واحدهای فناور معادل ۳۰ هزار دلار بود الان همون مرکز رشد دانشگاه چمران ۵۰ میلیون تومن میده که الان هزار دلار تقریباً/ افزایش نیافتن وام‌ها نسبت به تورم موجود/ شرایط علی

چند مرحله بودن پرداخت وام: یکی از وظایف بانک‌ها اعطای اعتبار مناسب به یک کسب و کار در راستای افزایش درآمد ملی و سطح اشتغال می‌باشد (جهانی و محمدی، ۱۳۹۵: ۱۷۶). وام پرداختی به شرکت‌های دانش‌بنیان به صورت چند مرحله‌ای می‌باشد.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «تسهیلات را برای ما ۱۰۰ تومن تو سال ۱۴۰۱ زدند بعد حدود ۵ شش ماه بعد از قرارداد رشدمون ۵۰ تومن به ما دادند و سال ۱۴۰۲ یعنی یکسال بعد از اون ۳۰ تومن دیگه دادند و ۲۰ تومن دیگشو هنوز ندادند در صورتی که من باید ۱۴۰۴ تسویه بکنم بعدش هم یه جوری اون ۲۰ تومن رو گفتند دیگه نیست؛ یعنی نمیتونیم بهتون بدیم و حقیقتاً دارم کم‌کم به این فکر می‌کنم اصلاً شرکت را از زیر نظر پارک بیارم بیرون».

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «ببینید؛ مثلاً ما بعد از اینکه وارد مرحله رشد شدیم به ما گفتند تا سقف دویست میلیون به شما تسهیلات تعلق می‌گیره ما مطالبه کردیم این تسهیلات رو گفتن بودجه نیست و سقف شماها نهایت صد تومنه این صد تومنم که حالا تیکه تیکه دادن فعل چهل تومن دادن حال من فاکتور جمع کردم که بتونم سی تومن دیگه رو حداقل مطالبه بکنم حالا این روشی که تکه‌تکه میدن ظاهراً قانونه و هیچ مشکلی باهاش نداریم ما ولی خوب اینکه حداقل به اون سقفی که ما نیاز داشتیم نتونستیم اونو بگیریم یه مقدار مانع ایجاد کرد».

اخذ تضامین سنگین بانکی: تضمینات پرداخت‌ها ابزاری برای حصول اطمینان مضاعف طرفین معامله از انجام تعهدات متقابل است (افضلی گروه، ۱۴۰۰: ۴۶). بانک‌ها تضامینی که برای وام از شرکت‌ها اخذ می‌کنند فراتر از میزان دارایی شرکت‌هاست.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «بعد از چهار سال نتونستیم یه وام درست درمون بگیریم تنها دلیلشم اینه که ما وثیقه ملکی نداریم اینجا هیچ بانکی برای ما تره خورد نمیکنه خب از ما با وثیقه‌های ملکی میخواد برای گرفتن یه وام مثلاً یک تا دو میلیارد ابتدایی و تمام اکتیویتی فعالیتیم رو مدیون به اصطلاح وام‌های خوردی که ما اینجا گرفتیم شاید وام‌های ۳۰ میلیونی ۴۰ میلیونی خب گرفته مرکز رشد پس ما هر چی که هست که سر پاییم باز خودمون هستیم»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «از شرکتی که اصلاً سرمایه نداره ضمانت ملکی وحشتناک میخوان خوب این بنده خدا از کجا بیاره ضمانت ملکی چی بیاد بذاره خیلی مشکل بزرگیه»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «برا ما هم که هیئت علمی هستیم یا کسانی که بیرون هستند تضامین که خوب هم زیاده هم تهیه کردنش به فرض میگه که حتما ضامن برای یک میلیارد تومن وام حتما باید ملک وثیقه بذاری»

کمرنگ بودن نقش ارتباطی پارک‌ها و سرمایه‌گذاران خطرپذیر: سرمایه‌گذار خطرپذیر می‌تواند یک فرد یا یک نهاد (صندوق یا شرکت) باشد، نوعی واسطه مالی است که با استفاده از

تخصیص خود، به تأمین مالی و پشتیبانی آن دسته از بنگاه‌ها و شرکت‌هایی مبادرت می‌ورزد که در حالت عادی، قادر به تأمین تمام یا بخشی از سرمایه موردنیاز خود از طریق بازار پول و سرمایه (وام بانکی، وام شرکتی، سهام) نیستند. علت این امر نیز چیزی نوپا بودن آنها و عدم قطعیت در آینده پروژه‌های آنان نیست (طالبی و همکاران، ۱۳۸۸: ۱۴۵).

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «ارتباط مرکز رشد و پارک علم و فناوری با سرمایه‌گذار خطر پذیر خیلی کمه و عملاً ارتباطی ندارند جاهای دیگر مثل مرکز سلامت جهاد دانشگاهی، مرکز رشد جهاد دانشگاهی اونا هم همچین چالشی رو داشتند هر چیزی که هست بودجه همون دانشگاهی است یا پارک علم و فناوری به شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور میدن که حالا مبلغ خیلی بالایی نیست در حد همون ۱۰۰ میلیون است و اقساطش که باید پرداخت بشه، صندوق سرمایه‌گذاری استان هم و اونجا هم شرایطشون باز به همین شکل بود اونا هم یه وامی ۱۰۰ میلیون می‌دادند و حالا ۶ ماه تنفس داشت یه سود بانکی بالایی بود و اونا هم همین تضمین‌ها را می‌خواست که برای یک واحد فناوری که تازه می‌خواد کارشو شروع کنه و روی فناوری کار کنه واقعاً ریسک بالاییه»

نادیده انگاشتن بازاریابی در فرایند تجاری‌سازی محصول: بازاریابی فرایندی دو سویه است که هم قابلیت‌های یک شرکت و هم خواسته‌های مشتریان را در برمی‌گیرد از عوامل مهم در بازاریابی خلق و ارائه ارزش منحصر به فرد به مشتریان است (رضوانی و همکاران، ۱۳۹۶) یکی از چالش‌های کارآفرینان تعریف بازار برای فروش محصول و دستیابی به سود است (لرستانی و همکاران، ۱۳۹۸: ۸۸). برخی از شرکت‌ها محصولات خود را بدون اینکه از قبل بازار هدف را نشانه بگیرند شروع به تولید می‌کنند.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «اکثر واحدها که وارد میشن تو حوزه بازاریابی مشکل دارن یعنی یه محصولی رو طراحی می‌کنن به تولید میرسونن ولی نمی‌دونن چه جوری وارد بازارش بکنن مشتری رو چه جوری پیدا بکنن اینا قبل از اینکه وارد میشن باید نیاز بازار هم بررسی کنن اصلاً ببینن این محصولی که دارن تولید می‌کنن بازار بهش نیاز داره مشتری داره به قول مشتری پسند هست شاید اون چیزی که دارن تولید می‌کنن الان توی بازار هم موجود باشه ولی طرح محصول اینا یه نوآوری داره نسبت به اون چیزی کردن توی بازار موجود هستش ولی اکثراً بحث همون ورود به بازار باش مشکل مواجه هستن؛ یعنی محصول رو دارن آماده کردن ولی نمی‌تونن چه جور وارد بازار کنند عملاً اگر نتوانند وارد بازار کنند شکست می‌خورند.»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «ما اینجا یه بُردی رو درست کردیم که مهندسی معکوس یک نمونه آلمانی است چند تا از این بُردها را از ما خریدن ۵ تا !!! چه زمان دیگه‌ای بُرد می‌خواهین نمیدونم!!! چه شرکت‌های دیگه اینو میخوان نمیدونم!!! در چه صنایعی این استفاده

میشه نمی‌دونیم کی اینا رو به کشور وارد میکنه نمیدونم ما اومدیم یه دیوایسی رو ساختیم تاییدیه کارشناسان فنی رو گرفتیم؛ ولی نمی‌دانیم که این کالای ما رو کی مصرف میکنه ما نه تنها یک کالا بلکه تا حالا ده تایی کالای صنعتی درست کردیم؛ ولی در حد ۴ تا ۵ تا ۱۰ تا نشده؛ یعنی این یک ضعف بسیار بزرگه»

جدول ۳. شرایط زمینه‌ای چالش‌های رشد اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور

مفاهیم	مضمون محوری
بدحسابی سازمان‌ها در پرداخت مطالبات شرکت‌ها، پاس‌نشدن صورت‌وضعیت‌های طرح‌های طرف قرارداد دولت، کاهش توان برای قراردادهای جدید کاری، دیرکرد در پرداخت صورت‌وضعیت‌ها، تأخیر در پرداخت پول قطعات خریداری شده توسط شرکت‌های مادر، طولانی‌شدن بازگشت سرمایه، تأخیر در پرداخت‌ها و عدم ارتقا شرکت، دیرکرد پرداخت‌ها و نوسانات ارزی، تأخیر در پرداخت‌ها و ریزش ارزش پول ملی	تأخیر در پرداخت مطالبات شرکت‌های دانش‌بنیان
بنیه مالی ضعیف شرکت‌ها، عدم توان تأمین مالی اجرای پروژه توسط شرکت‌های دانش‌بنیان، شانه خالی کردن بانک‌ها از تأمین مالی پروژه‌ها، انجام پروژه‌ها منوط به تأمین مالی، کم‌درآمدی شرکت‌های دانش‌بنیان و ایجاد نکردن شغل‌های تخصصی	بنیه مالی ضعیف شرکت‌ها در اجرای پروژه
مراحل چندگانه ساخت محصول، هزینه‌مند بودن مراحل مختلف تولید، پس‌زمینه‌های تأخیرانداز در زمینه تولید کالا، زمان‌بر بودن ساخت تولید محصول	هزینه‌بر بودن ساخت محصولات

تأخیر در پرداخت مطالبات: شرکت‌های دانش‌بنیان قراردادهایی را که به‌ازای انجام پروژه‌ها با بخش دولتی و چه‌بسا بخش خصوصی انعقاد می‌کنند در دریافت مطالبات خود دچار مشکل می‌شوند و تاخیرهای فراوانی را بعد از پایان پروژه متحمل می‌شوند.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «خیلی از ارگان‌ها بخشی از پولامون ندادن دیگه هم صرف نمیکنه بریم دنبالشون چون اونقدر راهروهاشون طولانیه برای اینکه بخواهیم پول بگیریم به‌خاطر این گفتیم همون ضرر نکردیم همون یربه‌یر رفته هزینه‌هامون داده بسه سود نمی‌خواهیم ازشون».

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «من پروژه سه میلیارد تومنی اجرا کردم سال ۱۴۰۰ پولش رو در ۴ قسط سال ۱۴۰۲ دادند بهمون ما ماشین فروختیم زمین فروختیم بالاخره ما هم سه چهارتا هیئت‌علمی دانشگاه بودیم سرمایه‌دار که نبودیم یکی زمین فروخت یک طلای خانمش رو فروخت من ماشینم را فروختم بالاخره پول رو جور کردیم و پروژه را اجرا کردیم؛ ولی پولی که شما سال ۱۴۰۰ سه میلیارد تومن چیکار می‌تونستید بکنید ۱۴۰۲ چیکار می‌تونستید»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «کاری که شرکت سال ۹۷ شروع کرد و سال ۹۹ تحویل دادم تا امروز دارم میدوم دنبال پاس شدن صورت‌وضعیت‌هایی که به دستگاه‌های دولتی

دادیم و حالا شما در نظر بگیرید قراردادی که ۴ سال پیش بسته شده پولی که دو سال پیش باید تسویه میشد و نشد، ارزش پولی که الان می‌خواد به دست من برسه از طرفی وقتی که ارزش پول من اینقدر میاد پایین دیگه سود خوبی برای من نیمونه فقط در حد اینکه پول نیروهامو بدم و در نهایت یه چیزی ته اون ماجرا برای من بمونه».

بنیه مالی ضعیف شرکت‌ها در اجرای پروژه: پی‌ریزی شرکت‌های دانش‌بنیان معمولاً با دانشجویان و استادان دانشگاه صورت می‌گیرد که از بنیه مالی پایینی برخوردارند و یکی از مشکلات مهم و تأثیرگذار پس از گرفتن پروژه بحث تأمین مالی اجرای پروژه است که در انجام پروژه‌ها بسیار تأثیرگذار است.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «وقتی پروژه گرفته میشه بزرگ‌ترین مشکل اجرای پروژه‌ها عدم تأمین مالی یا ناتوانی مالی شرکت‌هاست چون ما شرکت فناور شرکت دانش‌بنیان غالباً شرکت‌هایی هستند که توان مالی ندارند یه ۴ تا کارمندند ۴ تا استاد دانشگاه هستند ۴ تا دانشجو هستند ۴ آدم خلاق هستند اینها معمولاً پول ندارند اجرای پروژه‌ها به‌شدت به مشکل برمیخوره تأمین مالی در مملکت ما مفهومی نداره روش‌های متعارف تأمین مالی در تمام دنیا وجود داره در کشور ما هیچ کمکی نمیشه شما مثلاً بانک کارش تأمین مالی تولید هست وظیفشه، هیچ کاری تو این زمینه انجام نمیده و مراکز دیگه تأمین مالی صندوق شکوفایی ماده تبصره ۱۸ فلان اینقدر که جلوی پای شما سنگ می‌اندازند اینقدر که بروکراسی به طرز وحشتناکی پیچیده دارند و مبالغ کمه خنده داره یعنی مثلاً شما شیش ماه یکسال باید بری بدوی فرضاً شما یه میلیارد تومن پول احتیاج دای مثلاً میبینی تهش به شما ۱۰۰ میلیون تومان میدن».

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «اجرای پروژه پول میخواد کسی مجانی کار نمیکنه خوب ما باید بتونیم سرمایه تأمین بکنیم اولین راه‌حل گرفتن سرمایه در گردش تسهیلات هست خوب بانک‌ها اصلاً هیچ کمکی نمیتونن بکنن اصلاً چیزی یه بانکی میگه سرمایه در گردش میخوام میگه بیایید میانگین حساب بیارید میگه خوب آقا اگه من پول داشتم که نمی‌اومدم از تو تسهیلات بگیرم؛ مثلاً شما هر چه قدر میانگین داشته باشید حداکثر تا دو برابر بهتون میدن نهایتش سه برابرش باید برید یه میانگین حساب ۶ ماهه ۳۰۰ میلیونی ۳۵۰ میلیونی داشته باشید که بعد بتونید اگر بهتون بدم ۹۰۰ تومن یک میلیارد تومن سرمایه در گردش بگیرید حالا بازپراختش چجوریه ۶ ماهه خوب مگه ما میتونیم ۶ ماهه برگردونیم اصلاً مگه کارفرما به ما پول میده که من بخوام من به بانک تضمین بدم».

هزینه‌بر بودن ساخت محصولات: ساخت محصولات دانش‌بنیان با فناوری بالا مراحل گوناگونی دارد که از مطالعات آزمایشگاهی و کارگاهی آغاز می‌شود و پس از طی نمونه آزمایشگاهی، سپس به نمونه‌های نیمه صنعتی و صنعتی منجر می‌شود. این فرایند هم زمانبر و

هم هزینه‌بر لذا شرکت‌های دانش‌بنیان که از بنیه مالی ضعیفی برخوردارند متحمل هزینه‌هایی برای طی کردن این مسیر می‌شوند.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «شما زمانیکه می‌خواهید از یک ایده به یک محصول صنعتی شده‌ی نهایی بررسی چندین مرحله رو باید طی بکنی و طی کردن این مراحل کار بسیار سختیه به دلیل اینکه این بخش‌ها هزینه‌های مختلفی داره مثلاً ما ساخت نمونه اولیه، ساخت نمونه آزمایشگاهی، ساخت نمونه نیمه صنعتی، ساخت نمونه صنعتی، تو نمونه صنعتی یعنی کالا رفته تست‌هاشو طی کرده چالش‌هاش دراومده، قابش یه قاب صنعتیه و گواهی نامه‌های لازم رو گرفته و به اون محصول غایی و نهایی رسیده است که این مسیر خیلی وقتگیر زمانبر هزینه بر و گاهی ناامید کننده است حالا تو بک گراندشو داری مشکلات مالی داری مشکلات بوروکراسی اداری داری کارایی که بسیار ساده به نظر میان باید چندین ماه منتظر بمونی تا اون تاییدیه را بگیرین و این باعث میشه که توی این روال خیلی از شرکت‌ها از بین برن»

جدول ۴. شرایط مداخله‌گر چالش‌های رشد اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور

مفاهیم	مضمون محوری
رسوب پول در بانک‌ها، دادن امتیاز به شعبه بانک جهت نگهداشت پول در بانک، تلاش بانک در جهت نگهداشت پول	تعارض منافع در بانک‌ها
شروع فردگرایی پس از وارد شدن پول به مجموعه، کمبودهای غیرفنی شرکت‌ها، عدم توانایی حل مشکلات اداری و ارتباطی	کمبودهای غیرفنی شرکت‌ها
آسیب کرونا به شرکت‌های دانش‌بنیان خدمات محور، تعطیلی مشاغل در کرونا	آسیب‌ها کرونا

تعارض منافع در بانک‌ها: این پدیده دربرگیرنده مجموعه‌ای از رفتارهاست که در پرتو آنها، کارگزاران برخوردار از موقعیت اداری با نادیده گرفتن منفعت‌های عمومی در راستای به دست آوردن منفعت‌های شخص مدارانه گام برمی‌دارند (نیاپور، ۱۴۰۱: ۲۲۱).

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «بهمن ۱۴۰۰ یک میلیارد وام تبصره ۱۸ اعلام کردن برین بانک، تسهیلات آماده است تا مرداد ۱۴۰۱ یعنی ۶ ماه پولو نگه داشتن هی می‌گفتن این مدرک کمه اون مدرک کمه و همزمان شده بود با ریزش ارزش ریال و موقع پرداخت ارزش پول نصف شده بود و کلی قیمت مواد اولیمون رفت بالا، چرا این وسط پول رو سریع نمیدن!!! چون هر چه پول داخل بانک بیشتر بمونه یه امتیازاتی به رئیس بانک میدن و رئیس بانک تمام تلاششو میکنه که پولو به مصرف کننده نده» تعارض منافع در بانک‌ها.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «شعبه بانک هر چه پول رو بیشتر رسوب بکنه و نگهداره این یک امتیازی برای مدیریت اون شعبه محسوب میشه هر چی پول بیشتر رسوب بکنه بعد مثلاً تا سر ماه بمونه بعد می‌بینی اون رئیس شعبه میره یه شعبه بالاتر همین جوری اینا میرن بالاتر»

کمبودهای غیرفنی شرکت‌ها: شرکت‌های دانش‌بنیان تا زمانی که محصولشان پیچیدگی‌های فنی را نداشته باشد و از سطح بالای فناوری برخوردار نباشد نمی‌تواند مجوز دانش‌بنیان شدن را بگیرد؛ یعنی به لحاظ فنی باید معیارهای تعیین شده را بگذرانند؛ اما شرکت‌ها به دلایلی غیر دلایل فنی تولیدی شکست می‌خورند.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان اغلب می‌توانند مشکلات فنی را حل کنند؛ ولی مشکلات مالی، اداری و ارتباطی را خیر، چون شرکت مجموعه‌ای از امان‌های مختلف و پست‌های مختلفه اما افرادی که میان شروع میکنن به تولید محصولی صرفاً درست‌کردن اون کالا هدفه، در صورتی اون یک قسمت از کار حساب میشه شرکت امور مالی می‌خواه حسابداری می‌خواه، ارتباطات می‌خواه و یک چارچوبی می‌خواه که این محصولی که درست شده بتونه به دیگران عرضه بکنه و نشون بده و اونا را ترغیب بکنه که از این محصول استفاده بکنند.»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «تو شرکت‌ها تا زمانی که پولی نیست همه در کنار هم دوستانه کار می‌کنن ولی وقتی که شرکت داره به نقطه‌های خوبی میرسه اون موقع احتمالاً بحث‌های حقوقی مطرح بشه بعضی از مواقع توی این شرکت‌ها افرادی هستن وسط کار جدا میشن حالا یه قسمتی از این پروژه ایشون داشته ساپورت می‌کرده و کلاً شالوده این کار به هم می‌خوره»

آسیب‌ها کرونا: همه‌گیری ویروس کرونا جریان زندگی و حیات روزمره انسان‌ها، روابط بین‌فردی آنها و عملکرد ساختاری جامعه را متأثر کرده و پیامدهای گوناگونی را به همراه داشته است (جواهری، ۱۴۰۱: ۷۴).

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «بزرگ‌ترین چالش ما تو زمان کرونا بود عملاً کسب‌وکارها تعطیل شدند و بعد از تعطیلی کسب‌وکارها ما هم بیکار شدیم قریب به دو سالی که کرونا بود مشاوره خاصی ارائه ندادم و نتوانستم پروژه مشاوره و یا تبلیغات بگیرم و خوب این چالش بزرگی برای من داشت.»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «عملاً ما یه سال تعطیلی رو به‌خاطر کرونا داشتیم؛ چون تمام بخش‌های کاریمون تحت شعاع کرونا قرار گرفت بخش آموزشمون که عملاً تعطیل شده بود به طبع وسایل کمک آموزشی هم فروشش متوقف شده بود تمام همایش‌ها و اجتماعات هم برگزار نمی‌شدن و اون بخش که کارش بهینه‌سازی و بروز رسانی سالن‌های کنفرانس و نمایش بود اونم عملاً تحت شعاع قرار گرفته بود.»

جدول ۵. راهبردهای مقابله‌ای چالش‌های رشد اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور

مفاهیم	مضمون محوری
تولید محصولات جانبی در کنار محصول اصلی، حرکت به سمت تولیدات زیرمجموعه، فاصله‌گیری از تولید محصول اولیه، بازتولید محصولات ثانویه، تولید محصولات زیرمجموعه، جایگزینی محصول ثانویه به جای محصول اصلی	توسعه محصولات جانبی شرکت
مشارکت‌نکردن در پروژه‌های دولتی، تغییردادن بازار شرکت‌های دانش‌بنیان	تولید محصول با محوریت فروش از دولت به کارهای مردم
نظارت بر عملکرد شرکت‌ها توسط پارک، رتبه‌بندی شرکت‌ها، اسکیل‌بندی شرکت‌ها بر اساس عملکرد	رده‌بندی اقتصادی شرکت‌ها
تجمع کالاهای ساخته شده یک رشته فناوری در یک کاتالوگ/تشکیل مجموعه‌ای از کالاهای ساخته شده	ایجاد تعاونی دانش
وجود سرمایه‌های کلان در دست مردم، سرگردانی سرمایه‌ها نزد مردم، تضمین سودآوری برای سرمایه‌گذار، تضمین شرایط برای به‌دست‌آوردن سود توسط سرمایه‌گذار، نزدیک کردن سرمایه‌گذار به شرکت‌ها	فراهم کردن فرصت برای ورود سرمایه‌گذار به شرکت

توسعه محصولات جانبی شرکت: روند ساخت یک محصول دانش‌بنیان از ایده‌پردازی، تشکیل تیم، ساخت محصول اولیه، ساخت محصول صنعتی، گرفتن مجوزها و... روندی طولانی را پیشروی شرکت‌ها گذاشته است به همین دلیل شرکت‌های برای اینکه بتوانند به فعالیت خود ادامه دهند شروع به ساخت محصولات جانبی از دل محصول اصلی می‌کنند که بعضاً از فناوری کمتری برخوردار است.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «ما اومدیم برای اینکه شرکت را به این حالت نگه نداریم و به به محصول تکیه کنیم اومدیم رو موضوعات دیگه هم کار کردیم محصولات دیگه هم تولید کردیم محصولاتی که توسعه دادیم کالاهایی بودند که فناوری بالایی نداشتند صرفاً محصولی بود که توی بازار می‌شد اینا رو بدون مجوز خاصی فروخت.»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «مسیر دانش‌بنیان شدن و تولید محصول برای ما بسیار با ارزشه و یک جوایبی هویت شرکت ما هم به حساب می‌اومد و ما نمی‌خواستیم این را از دست بدهیم و آمدیم از زیرشاخه‌های علم الکترونیک محصولاتی خارج کردیم که ارزش علمی و تجاری بسیار بالایی داشت و ما خیلی راحت‌تر می‌تونستیم اینو توی بازار بفروشیم خوب استراتژی شرکت کم کم اومد به سمت محصولات زیر مجموعه.»

تولید محصول با محوریت فروش به مردم: برخی از شرکت‌های دانش‌بنیانی که به دولت خدمات می‌دادند یا برخی کالاهایشان صرفاً مشتری دولتی داشت پس از اینکه در پرداخت مطالبات و معوقاتشان از سوی دولت تاخیرهای طولانی صورت گرفته بود از مشارکت در پروژه‌های دولتی سرباز زده بودند و سعی کرده بودند که کالایی با جامعه مصرفی مردم یا بخش خصوصی طراحی و ساخت کنند.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «ما خودمون داریم سوئیچ می‌کنیم به سمت مردم شرکت ما از اول با دولتی‌ها شروع کرد بعد به اندازه کافی خسارت دید اومدیم سمت شرکت‌های نیمه‌دولتی از اونا هم خسارت‌های زیادی خوردیم الان به این نتیجه رسیدیم باید یه جوری عرصه کارمون رو عوض کنیم یه محصولی تولید کنیم که بدیمش دست مردم پولمون رو از مردم بگیریم چرا بریم به دولت خدمات بدهیم چرا بریم به صنعت خدمات بدیم!!! نمیریم»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «برای اینکه درصد ریسک را کاهش بدیم به سمت محصولاتی رفتیم که تقاضا شون برای تولید به سمت ما بیاد درحالی که قبلاً محصول را تولید می‌کردیم و به دنبال متقاضی می‌گشتم که خیلی مسیر سخت و پر چالشیه»

ایجاد تعاونی دانش: نهضت تعاون به منزله الگوی مناسب نهاد اقتصاد مشارکتی در تمام جهان پذیرفته شده است و یک منبع مطمئن، اصیل و مشارکتی برای برآورده ساختن نیازهای اساسی مردم به دست خودشان به شمار می‌رود (ناظمی و همکاران، ۱۳۸۸: ۱۳۲).

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «الان چند ماهی است به این فکر افتادم که پیام با شرکت‌های همکار که در حوزه الکترونیک کار میکنن برم و محصولاتی که اونا درست کردن رو آمارشون رو دربیارم و اگر بتونیم این محصولات رو در یک مجموعه‌ای در یک کاتالوگی جمع بکنیم و هم‌افزایی داشته باشیم این باعث میشه که ما یه پکیج کامل از محصولات داشته باشیم که بتونیم این محصولات را اگر جایی رفتیم ارائه بدیم»

رده‌بندی اقتصادی شرکت‌ها: مراکز رشد و پارک علم فناوری به‌عنوان متولیان شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور باید بر اساس معیارهایی از جمله میزان تولید، میزان فروش، میزان ایجاد اشتغال و ... شرکت‌ها را رتبه‌بندی کنند و متناسب با رتبه کسب شده از امتیازات تشویقی برخوردار باشد.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «شرکت‌ها تو مرکز رشد و پارک مستقر هستند پارک و مرکز رشد میدونه که عملکرد شرکت چگونه است میتونه نظارت و پایش کنه و آنها را رنکینگ بده که بر اساس رنکی که دارن از تسهیلات مالی چه به‌صورت سرمایه در گردش از بانک یا سرمایه‌گذار خصوصی استفاده کند»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «اون چیزی که در پارک تهران صورت گرفت اسکیل بندی اقتصادی شرکت‌هاست شده میان میگن که شما چند نفرید؟ پارسال چقدر فروش داشتید میگید؟ یه میلیارد خب تا یه میلیارد من اینقدر برات میتونم حمایت‌های مالی و مکاتبات و یا حتی جایی که بخوام رو در اختیار میدارم و اگر فروشت بشه دو میلیارد یا چهار میلیارد بالاخره اسکیل بندیش هم تغییر میکنه کاملاً منطقی و معقوله نوع حمایت‌ها لولشون میره بالاتر»

فراهم کردن فرصت برای ورود سرمایه‌گذار به شرکت: دستیابی به رشد بلندمدت و مداوم اقتصادی، نیازمند تجهیز و تخصیص بهینه منابع در سطح اقتصاد ملی است و رسیدن به این هدف بدون حضور سرمایه‌گذاران امکان‌پذیر نخواهد بود.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «ما خیلی از افراد را داریم که سرمایه دارن اما نمیدونن کجا باید سرمایه‌گذاری کنند خیلی از افراد هستند میان پهلو من می‌پرسند کجا ببریم سرمایه‌مون رو چیکار بکنیم الان عمدتاً کار شده برن تو حوزه‌های سفته‌بازی خرید طلا خرید ملک خرید دلار از اینجور حرفا اگر بشه شرایطی فراهم کرد که شرکت‌های دانش‌بنیان رو با جزئیات دقیق که سرمایه‌گذار رو مطمئن از این بکنه که نرخ سودآوری حداقلی که مدنظرش هست محقق میشه از سرمایه‌گذاری در این حوزه مسلماً سرمایه‌گذار هم از خداهش هست که ورود به این شرکت‌ها بکنه»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «تزدیک کردن سرمایه‌داران اهواز یا بخش خصوصی اهواز کار یک شرکت نیست متولی می‌خواد که سرمایه‌گذار بیاد... ما که روز اول نمی‌خواهیم از سرمایه‌گذار پول بگیریم، بیا داخل مرکز رشد حرف بچه‌ها رو گوش بده هر کسی چقدر و چه نیاز داره مرکز رشد و پارک یک چهارچوبی، یک سازوکاری داشته باشه برای جذب سرمایه‌گذاران باید تهیه کند»

جدول ۶. پیامدهای چالش‌های رشد اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور

مفاهیم	مضمون محوری
کاهش توان شرکت برای بستن قرارداد جدید، نیمه‌کاره ماندن پروژه‌های شرکت، گسسته شدن توسعه شرکت	تحقق نیافتن اهداف شرکت
فاصله‌گیری شرکت از ایده‌های اصلی، کنارگذاشتن کار تخصصی مورد علاقه، تبدیل شرکت تولیدی به خدماتی	تغییر ماهیت شرکت از کار فنی به کار بازاری
نبود سرمایه و پوشش‌ندادن بازار، در دسترس نبودن وام و تولید اندک	میزان تولید کمتر جایگزین وام
در دسترس نبودن شرایط اخذ استانداردهای بین‌المللی در شرایط تحریم، مهاجرت به خارج از ایران برای تأمین آسان‌تر مواد اولیه، در دسترس بودن تأمین مالی در خارج از ایران	انتقال خط تولید به کشورهای همسایه جهت ارتباط با دنیای بدون تحریم

تحقق نیافتن اهداف شرکت: شرکت‌ها در ابتدای ورود به مراکز رشد و پارک علم و فناوری دستیابی به اهدافی را برای خود تعیین می‌کنند که معمولاً این اهداف، آرمان‌های شرکت محسوب می‌شوند؛ ولی هنگامی که شرکت‌ها با واقعیت‌های اقتصادی کشور مواجه می‌شوند دستیابی و محقق کردن این اهداف صورت نخواهد گرفت.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت:

«عدم ثبات اقتصادی بسیار کار ما را تحت‌تأثیر قرارداد سه چهار سال پیش که دیگه این افزایش‌های ناگهانی به وجود آمد ما چهار، پنج قرارداد داشتیم تمام قیمت‌هایی که اعلام کرده بودیم از قیمت خارجی خیلی کمتر بود این تنش شدید اقتصادی باعث شد از تمام قراردادهای با ضرر خارج شویم و بعضاً از سرمایه شرکت هزینه کردیم که فقط بتونیم قرارداد را تحویل بدیم و این بسیار ما رو عقب انداخته»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «تغییرات و نوسانات ارزی باعث شد که ما نتونیم خودمون رو حتی در سطح قبلی نگهداریم و خیلی از فرایندهای شرکت عقب افتاد، بسیاری از محصولات باکیفیت شرکت به صورت نیمه کار بمانند و تکمیل نشود»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «وقتی صورت وضعیتی که رد شده با تأخیر چندماهه و یک‌ساله پاس میشه و پول با تأخیر به دست من می‌رسه ما دیگه اون پشتیبانی رو برای قرارداد جدید بستن با ارگان‌ها و سازمان‌های جدید نداریم»

تغییر ماهیت شرکت از کار فنی به کار بازاری: شرکت‌ها پس از اینکه نتوانند اهداف از پیش تعیین شده خود را برآورده کنند ناگزیر از فعالیتهای فنی فاصله می‌گیرند و به مشاغل بازاری روی می‌آورند و این مسئله به مرور سطح نوآوری‌های فنی را کاهش خواهد داد.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «پولی که برام می‌مونه میام تو بازار مواد غذایی و بسته‌بندی از این طریق وارد میشم یعنی میگم یه بازاری که در ارتباط با مردم باشه یعنی جنسم کوچیکه بسته بندیش کمه مردم قدرت خریدش را داشته باشند و یه راه فراری برای خودم پیدا می‌کنم تا بتونم سر پا بمونم»

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «تخصص خودم که یه تخصصی هستش که خیلی خوبه حرف اول رو توی دنیا داره میزنه بزرگ‌ترین پروژه‌ها به سمت جی آی اس دارن میرن کم کم مجبورم اینو بذارم کنار و پیام وارد بازاری بشم که درآمدزایی برای من بیشتر داشته باشه دردرسش کمتر باشه درگیری با دستگاه‌ها و بیمه و مالیات و اینا کمتر باشه»

میزان تولید کمتر جایگزین وام: شرکت‌ها و واحدهای فناور هنگامی که نتوانند سرمایه موردنیاز که یکی از راه‌های آن از طریق تسهیلات بانکی است جهت تولید کالا مدنظر خود را به دست آورند ناگزیر هستند که حجم تولید خود را کاهش دهند تا متناسب با سرمایه‌ای باشد که در اختیارشان هست.

مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «اگر قرار بود هزار تا تولید کنم ۲۰۰ تا تولید کردم اگه دریافت وام راحت بود خیلی بیشتر میتونستم کار کنم؛ ولی وقتی که این اتفاقات می‌افته مجبورم تولیدمو محدود کنم و دیگه نیازی به اون وامه نداشته باشم؛ مثلاً برای محصول پروازی قطعاتش واقعا گرونه ما یه سری چیزاشو با چاپگر سه بعدی می‌زنیم ولی ما خیلی کم تونستیم امسال ۶۰ تا تولید کردیم اگه یه وام خوب تو دستمون بود بالای ۴۰۰-۵۰۰ میتونستیم بزنیم و کل بازار رو پوشش بدیم»

انتقال خط تولید به کشورهای همسایه جهت ارتباط با دنیای بدون تحریم: بخشی از مهاجرت‌های شرکت‌های دانش‌بنیان به‌منظور دسترسی به فضای بازتر چه به لحاظ تأمین سرمایه چه به لحاظ قوانین کارآمدتر و چه برای ارتباطات علمی به خارج از کشور مهاجرت می‌کنند. مشارکت‌کننده‌ای در این باره گفت: «فعلاً در شرایط تحریمی چون نمی‌تونیم استانداردهای بین‌المللی را کسب کنیم داریم به این فکر می‌کنیم که بریم توی یکی از کشورهای حوزه خلیج فارس کارگاه بگیریم و محصولات و خط تولیدمون رو یه مقداریش اونجا انتقال بدیم بتونیم با دنیای آزاد در ارتباط باشیم هم برای بحث تأمین مواد اولیه و هم واسه ارتباط با شرکت‌هایی که بتونن تأییدیه‌های استاندارد مون رو بگیرن برای این که شما بخواید یه چیزی رو به خارج صادر کنید باید بتونی در استانداردهای لازمش رو بگیری که اون استانداردهای لازم در شرایط تحریمی برای ایران دست‌یافتنی نیستند»



بحث و نتیجه‌گیری

هدف اصلی این پژوهش کنکاش در موانع اقتصادی رشد و بقای شرکت‌ها و واحدهای دانش‌بنیان در استان خوزستان است و به همین منظور از روش کیفی استفاده شده است. بعد از تحلیل داده‌ها مشخص گردید که از مهم‌ترین مقولات ظهور یافته در زمینه شرایط علی اقتصادی اثرگذار بر شرکت‌ها و واحدهای دانش‌بنیان و فناور، بی‌ثباتی و لرزه‌های اقتصادی و نوسانات ارزی و پیش‌بینی ناپذیری بازار است که بر اطمینان و برنامه‌ریزی در فعالیت این شرکت‌ها اثر منفی برجای می‌گذارد. بی‌ثباتی که هم شرکت‌های قدیمی‌تر و هم شرکت‌های نوپا را متأثر می‌کند، هرچند دامنه و عمق اثرگذاری آن بر شرکت‌های نوپا و با سابقه تأسیس کمتر، بسیار زیاد است؛ زیرا شرکت‌های دانش‌بنیان شرکت‌های نوپا و نوباوه هستند که توانایی برخورد با چنین ناثباتی را ندارند و علاوه بر آسیب‌پذیری مالی، در معرض تعطیلی نیز قرار می‌گیرند. مکانیسم اثرپذیری این شرکت‌ها به گونه‌ای است که در بی‌ثباتی ارزی و تورم قیمتی شرکت‌ها باید مواد اولیه را گران‌تر از حد معمول بخرند وقتی قراردادی را برای اجرا می‌پذیرند مبلغی را پیشنهاد داده‌اند و در حین قرارداد با گران‌تر شدن مواد اولیه با ضرر مواجه می‌شوند. یافته‌های این بخش با پژوهش زندآذر و همکاران (۱۴۰۳) که بر پیامدهای بی‌ثباتی بر سرنوشت شرکت‌ها تمرکز کردند همسو است. یکی دیگر از شرایط علی اقتصادی، هدایت نقدینگی نزد مردم به فعالیت‌های غیرمولد مانند دلالی ماشین، خرید سکه و طلا و... می‌باشد که این مقوله خود متأثر از شرایطی است که در

اقتصاد کشور حاکم شده است وقتی که در اقتصاد مشکل تورم حل نشده باشد به‌ناچار مردم برای حفظ ارزش دارایی خود که به‌سختی نیز پس‌انداز شده است دست به فعالیت‌های دلالتی می‌زنند تا که ارزش پول خود را حفظ نمایند، شرکت‌های دانش‌بنیان وجود دارند که برای شروع به کار خود لنگ سرمایه‌های اندکی هستند در حالی که پول هنگفتی در خارج از بانک‌ها و در دست مردم به واسطه‌گری مشغول هستند که این به‌مرورزمان رشد اقتصادی را از بین می‌برد. یکی دیگر از چالش‌های اقتصادی شرکت‌های دانش‌بنیان مشتری انحصاری دولت است که به معنای این است تنها نهاد دولت مشتری یا خریدار خدمت یا کالای تولیدی ساخته شده است. این شرکت‌ها معمولاً باید با خواسته‌های مشتری دولتی خود کنار بیایند همچنین دولت در پرداخت طلب شرکت‌ها تعلل به خرج می‌دهد و این شرکت‌ها معمولاً قدرت چانه‌زنی با دولت ندارند نتایج این بخش همسو با یافته‌های شیری و مراندزادی (۱۴۰۲) است. تحمیل تحریم‌ها به کشور ما آثار زیانباری را به دنبال داشته است و شرکت‌های دانش‌بنیان نیز از این آثار در امان نبوده‌اند نخست تحریم‌ها منجر به افزایش هزینه‌های واردات گردیده است، تحریم‌ها دسترسی به کالاهای و خدمات مورد نیاز را محدود کرده است و چون باید با واسطه خریداری شوند قیمت تمام شده آنها افزایش پیدا کرده است، همچنین تحریم‌ها منجر به کاهش تولید در کشور شده‌اند دسترسی محدود به فناوری‌های نو، قطعات و مواد اولیه تولید را در کشور با دشواری مواجه کرده است. از سویی دیگر، تحریم‌ها به تورم دامن زده‌اند چرا که کشور با محدودیت عرضه کالا و خدمات و افزایش هزینه‌های واردات و تولید مواجه می‌باشد. یکی دیگر از مقوله‌های به‌دست‌آمده نظام بانکی ضد تولید است. به نظر می‌رسد شرایط اقتصادی حاکم بر کشور بانک را نیز متأثر کرده است و بانک‌ها نیز استقبال بیشتری از فعالیت‌های غیرمولد دارند و دسترسی اعتباری محدودی را به تولیدگران می‌دهند و به‌جای حمایت از پروژه‌های تولیدی به سمت سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت گرایش دارند یک نظام بانکی ضد تولید مانعی برای رشد اقتصادی و توسعه پایدار است. تسهیلات بانکی یکی از ابزارهای اصلی تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور است نخستین چالش تسهیلاتی شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور ناچیز بودن میزان تسهیلات اعطایی است و میزان تسهیلات به حدی نیست که بتواند نیازهای شرکت را تأمین کند. دومین چالش تسهیلات اعطایی بانک‌ها سودهایی است که به تسهیلات تعلق می‌گیرد شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور باید در ابتدا هزینه‌هایی را در چرخه پژوهش صرف کنند و زمانبر بودن تجاری‌سازی کالا نیز منجر به این شده که شرکت‌ها در همان ابتدای کار نتوانند رشد کنند. چالش بعدی در زمینه تسهیلات شرکت‌ها رشدنیافتن وام‌ها متناسب با تورم سالیانه است. چندین سال هست که اقتصاد ما درگیر تورم هست و به همان میزان تورم قیمت کالاهای اولیه افزایش یافته است و در مقابل آن افزایش وام‌ها هیچ‌گونه تناسبی با میزان تورم نداشته است؛ از این‌رو قیمت کالاهای اولیه مورد نیاز شرکت‌ها افزایش زیادی به خود دیده است. چالش دیگر

در زمینه تسهیلات، چندمرحله‌ای بودن پرداخت وام‌ها به شرکت‌های دانش‌بنیان است. پس از گذراندن مراحل مختلف و مشخص‌بودن مقدار وام اختصاص‌یافته بانک‌ها وام را به یکباره به شرکت‌ها نمی‌دهند و این کار را به‌صورت خُرد خُرد می‌دهند که این تکه‌تکه دادن همراه باوجود سطح بالای تورم در جامعه عملاً وام را از کارایی ساقط می‌کند. چالش بعدی در زمینه تسهیلات بحث تضامین بانکی است؛ شرکت‌های دانش‌بنیان عمدتاً تشکیل‌یافته از دانشجویان هستند که این دانشجویان نیز آورده مالی خاصی ندارند. بانک برای وام دان به شرکت‌ها تضمین‌ها و وثیقه‌هایی را خواستارند که از توان شرکت‌های دانش‌بنیان خارج است. از مقوله‌های علی دیگر به‌دست‌آمده کمرنگ بودن نقش ارتباطی پارک‌ها و سرمایه‌گذاران خطرپذیر است سرمایه‌گذاران خطرپذیر افرادی هستند که ریسک را می‌پذیرند و در مراحل ابتدایی تولید حاضر به سرمایه‌گذاری می‌شوند. پارک باید این افراد را شناسایی و با گذاشتن همایش‌ها و آشناکردن آنها با شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور زمینه را برای سرمایه‌گذاری و تأمین مالی شرکت‌ها فراهم نماید. از مقوله‌های استخراج شده دیگر نادیده‌گرفتن فرایند بازاریابی در استان خوزستان است بازاریابی فرایندی است که به شناسایی نیازها و خواسته‌های بازار و طراحی محصول یا خدمات است که بتواند نیاز را برآورده کند. شرکت‌ها معمولاً بی‌پروا و بدون اینکه تحقیقات بازار را به اتمام برسانند اقدام به تولید کالا می‌کردند که در مراحل بعد در توزیع و فروش محصول با مشکل برمی‌خوردند. مقوله‌های استخراج شده در باب شرایط زمینه‌ای عبارت‌اند بودند از ۱- تأخیر در پرداخت مطالبات شرکت‌های دانش‌بنیان ۲- بنیه مالی ضعیف شرکت‌ها در اجرای پروژه ۳- هزینه‌بر بودن ساخت محصولات است هنگامی که پروژه‌ها توسط شرکت‌های دانش‌بنیان انجام می‌شود و بحث مطالبات پیش می‌آید به راهروهای طولانی سازمان‌ها برمی‌خورند و باتوجه‌به تورمی که در کشور وجود دارد تا پرداخت‌ها صورت گیرد شرکت‌ها بسیاری از ارزش پول خود را از دست می‌دهند و شرکت‌ها در حال درج‌زدن هستند و فرصتی برای ارتقا خود پیدا نمی‌کنند. شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور به دلیل محدودیت‌ها و کمبودهای مالی توانمند کافی برخوردار نیستند تا پروژه‌ها را اجرا کنند در ضمن مراحل ساخت یک کالا هزینه‌هایی را به شرکت‌ها تحمیل می‌کند. فرمانسیا و ایمانی (۲۰۲۴) نیز در پژوهش خود به مورد مشابهی دست یافته بودند و نشان دادند دسترسی شرکت‌های کوچک و متوسط برای دسترسی به منابع مالی پایدار عامل تعیین‌کننده مهم در انعطاف‌پذیری و رشد آنهاست. مقوله‌های استخراج شده در باب شرایط مداخله‌گر عبارتند بودند از ۱- تعارض منافع در بانک‌ها، ۲- کمبودهای غیرفنی شرکت‌ها ۳- آسیب‌ها کرونا؛ است. تعارض منافع که از قبل نگهداشت و رسوب پول در بانک‌ها وجود دارد منجر به تصمیم‌گیری‌های نادرست یا غیراخلاقی می‌شود که در نهایت به ضرر شرکت‌ها و افراد منجر می‌گردد. همچنین کمبودهای غیرفنی شرکت‌ها شامل مواردی می‌شود که شرکت‌ها توانایی ایجاد مشاغل تخصصی را ندارند و خود افراد اصلی شرکت سعی می‌کنند کارهای شرکت مانند بازاریابی، حسابداری و

مواردی از این قبیل را خودشان انجام دهند به همین دلیل شرکت‌ها در تولید محصول توانایی دارند؛ ولی در انجام سایر امور شرکت مشکل دارند. مقوله‌های استخراج شده در باب راهبردهای مقابله‌ای عبارتند بودند از ۱- توسعه محصولات جانبی شرکت ۲- تولید محصول با محوریت فروش به مردم ۳- فراهم کردن فرصت برای ورود سرمایه‌گذار به شرکت ۴- رده‌بندی اقتصادی شرکت‌ها ۵- ایجاد تعاونی دانش است. از این ۵ راهبرد به دست آمده ۳ راهبرد درون شرکتی هستند و ۲ راهبرد به پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد برمی‌گردند افراد حاضر در شرکت می‌توانند با توسعه محصولات جانبی شرکت همچنین تولید محصول با محوریت فروش به مردم و ایجاد تعاونی دانش یا ادغام شرکت‌ها در همدیگر و تشکیل یک شرکت بزرگ‌تر کنشگری خود را در شرکت داشته باشند و فراهم کردن فرصت برای ورود سرمایه‌گذار به شرکت همچنین رده‌بندی اقتصادی شرکت‌ها به منظور رتبه‌بندی از راهبردهایی است که پارک باید برعهده بگیرد. مقوله‌های استخراج شده در باب پیامدها عبارتند بودند از: ۱- تحقق نیافتن اهداف شرکت ۲- تغییر ماهیت شرکت از کار فنی به کار بازاری ۳- سقوط شرکت‌های خلاق به شرکت‌های خدماتی ۴- میزان تولید کمتر جایگزین وام ۵- انتقال خط تولید به کشورهای همسایه جهت ارتباط با دنیای بدون تحریم است. شرکت‌ها در آغاز کار خود اهداف و آرمان‌هایی را برای شرکت تعیین می‌کنند؛ اما تحت تأثیر شرایط اقتصادی جامعه معمولاً در دستیابی به اهداف خود بازمی‌مانند. نتایج این بخش همسو با یافته‌های پژوهش اکرم و همکاران (۲۰۲۵) است که بر اهمیت وجود شرکت‌های بر فقرزدایی و توسعه تأکید کردند و نشان دادند در شرایط عدم موفقیت این شرکت‌ها بخشی از این شرکت‌ها در بهترین حالت تغییر ماهیت از کار تولیدی به کار بازاری می‌دهند و سعی در حفظ خود می‌کنند و شکل نامناسب آن که مهاجرت و خروج از کشور است که آسیب‌زایی بیشتری نسبت به پیامدهای دیگر دارد.

در دیدگاه سنتی اقتصاد توسعه سرمایه‌های فیزیکی و انسانی مهمترین نقش را بازی می‌کنند اما در دیدگاه‌های نو سرمایه اجتماعی نیز در کنار سرمایه‌های اقتصادی فیزیکی و انسانی اهمیت بسیاری یافته است. بدون استفاده از سرمایه اجتماعی استفاده از سایر سرمایه‌ها (فرهنگی، اقتصادی و فیزیکی) به طور بهینه انجام نمی‌گیرد. بورديو مفهوم سرمایه را به فراتر از سرمایه‌گذاری مالی یا اقتصادی گسترش می‌دهد و آن را به سرمایه اقتصادی، سرمایه فرهنگی و سرمایه اجتماعی و سرمایه نمادین تقسیم‌بندی کرده است. در این راستا، رابطه میان نظریه سرمایه بورديو و توسعه کسب‌وکار به طرق مختلف قابل تبیین است. سرمایه اقتصادی اشاره به منابع مالی و دارایی‌هایی دارد که می‌توانند در تولید و کسب درآمد استفاده شوند. در دنیای کسب‌وکار، پول و منابع مالی از اهمیت زیادی برخوردار هستند، زیرا برای راه‌اندازی و رشد هر کسب‌وکاری به این سرمایه نیاز است. این سرمایه می‌تواند در خرید تجهیزات، جذب نیروی کار ماهر، بازاریابی

و سایر جنبه‌های توسعه کسب‌وکار استفاده شود. سرمایه فرهنگی شامل دانش، مهارت‌ها، آموزش‌ها و ارزش‌های فرهنگی است که می‌تواند در پیشرفت و نوآوری در کسب‌وکار موثر باشد. کسب‌وکارهایی که سرمایه فرهنگی بالا دارند (مثلاً تیمی متخصص، آگاهی از تکنولوژی‌های نوین یا درک بازارهای هدف) توانایی بیشتری برای توسعه و رقابت در بازار دارند. و سرمایه اجتماعی به روابط، شبکه‌ها و پیوندهای اجتماعی اشاره دارد که افراد یا گروه‌ها برای رسیدن به اهداف خود از آن استفاده می‌کنند. در کسب‌وکار، این نوع سرمایه بسیار حائز اهمیت است، چرا که ایجاد و گسترش روابط تجاری و اجتماعی می‌تواند فرصت‌هایی برای همکاری‌ها، شراکت‌ها و حتی دسترسی به منابع جدید فراهم کند. شبکه‌های اجتماعی قوی می‌توانند فرصت‌های جدیدی برای رشد و توسعه کسب‌وکار ایجاد کنند. به طور کلی سرمایه اجتماعی منشا ارتباطات جمعی بوده که عامل پیوند دهنده عوامل اجتماعی است و استفاده حداکثری از منابع فیزیکی و انسانی در جهت رشد و توسعه جامعه را به دنبال خواهد داشت.

پیشنهادهای

- شرکت‌ها در قراردادهای منعقد شده نوسانات ارزی و تورمی موجود در اقتصاد کشور را در نظر بگیرند.
- اصلاحات در سیاست‌های بانکی برای تسهیل دسترسی به تسهیلات و حمایت از تولید
- کاهش سود بانکی و افزایش مدت بازپرداخت برای مشاغل دانش‌بنیان
- تقویت همکاری بین مراکز رشد و پارک علم و فناوری و سرمایه‌گذاران خطرپذیر از طریق برگزاری همایش فرصت سرمایه‌گذاری
- ارائه مشوق‌ها و تسهیلات لازم برای ورود سرمایه‌گذاران خطرپذیر در پروژه‌های دانش‌بنیان
- تسهیل فرایند دریافت وام و کاهش تضامین سنگین
- کاهش مراحل بروکراسی اداری به منظور دریافت وام
- همگام‌سازی نرخ وام‌ها با نرخ تورم و شرایط اقتصادی موجود.
- بهره‌گیری پارک علم و فناوری از ظرفیت استادان دانشگاه در نظارت و پوشش ضعف شرکت‌ها
- تشویق بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری
- تقویت روابط تجاری کشور با کشورهای صاحب فناوری

منابع

- احمدی جشوقانی، ع.، اسماعیلیان، غ. (۱۳۹۴). ارزیابی اولویت‌بندی عوامل مؤثر بر بهبود تدوین استراتژی شرکت‌های کوچک و متوسط دانش‌بنیان با استفاده از مدل ANP مورد مطالعه شرکت‌های مستقر در شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان، *نشریه علمی پژوهشی مدیریت فردا*، سال سیزدهم، شماره ۴۳، ۱۱۳-۱۲۰.
- اشراقی، ع.، میرعمادی، س.ا.، وصال، م. (۱۴۰۰). ارزیابی اثر سیاست‌های حمایتی بر گذار شرکت‌های دانش‌بنیان به مرحله رشد، *فصلنامه سیاست علم و فناوری*، دوره ۱۴، شماره ۱، صص ۳۷-۵۳.
- افضلی گروه، م. (۱۴۰۰). نقش و اهمیت ضمانت‌نامه‌های بانکی در حقوق تجارت بین‌الملل، *نشریه علمی فقه، حقوق و علوم جزا*، سال ششم، شماره ۲۲، صص ۴۵ تا ۵۹.
- بوردیو، پیر (۱۳۸۸). *درسی درباره درس*، ترجمه ناصر فکوهی، تهران، انتشارات نی
- اکبری، م.، فرخنده، م.، ایاغ، ز. (۱۳۹۶). رابطه میان زیرساخت‌ها و سرمایه انسانی با رشد اقتصادی: نقش تعدیل‌کننده شاخص‌های اقتصاد دانش‌بنیان، *فصلنامه علمی - ترویجی سیاست نامه علم و فناوری*، دوره ۷، شماره ۴، ۵-۱۶.
- آهنگر، م. (۱۳۹۷). *بررسی رابطه تغییرات در نقدینگی کشور با نقدینگی شرکت‌های بورس*، پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشکده علوم انسانی، دانشکده پیام نور مرکز تهران غرب.
- پاپی، ف.، رضایی آشتیانی، ز.، زاهدی، ا.ا. (۱۴۰۰). تحلیل موانع نوآوری و تجاری‌سازی فناوری در شرکت‌های دانش بنیان ایران، *پژوهش‌های معاصر در علوم مدیریت و حسابداری*، دوره ۳، شماره ۱۰، صص ۳۵-۵۴.
- پوررستمی، ن. (۱۳۹۹). نظام مالی، دانشنامه اقتصاد، دوره ۳، شماره ۱، صص ۱-۵.
- پورعلی، و. (۱۳۹۲). بررسی هزینه‌های اقتصادی تحریم بر امنیت اقتصادی، *مجموعه مقالات کنفرانس بین‌المللی اقتصاد در شرایط تحریم*، بابلسر، صص ۱-۱۹.
- جمشیدی‌ها، غ.، پرستش، ش. (۱۳۸۶). دیالکتیک منش و میدان در نظریه عملی پیر بوردیو، *نامه علوم اجتماعی*، شماره ۳۰، صص ۱-۳۲.
- جواهری، ف.، سراج‌زاده، س.ح.، احمدنیا، ش.، امینیان، ا. (۱۴۰۱). تجربه زیسته شهروندان تهرانی از پیامدهای معیشتی و سلامت همه‌گیری کرونا (زمینه‌ها، شرایط و شیوه‌های مقابله)، *مجله جامعه‌شناسی ایران*، دوره بیست و سوم، شماره ۲، صص ۷۳-۹۷.
- جهانی راینی، پ.، میری، ا.، تقی‌زاده، خ.، آهمند، ن.، پورحسینی، ب. (۱۳۸۶). روند نرخ تورم طی سال‌های اخیر، علت‌شناسی و ارائه راهکارهای اجرایی مقابله با آن، *مجله اقتصادی*، شماره ۷۵-۷۶، صص ۷۹-۱۰۷.

جهانی، م.، محمدی، پ. (۱۳۹۵). اولویت بندی قراردادهای پرداخت تسهیلات از نگاه کارشناسان بانکی، **فصلنامه اقتصاد و بانکداری اسلامی**، دوره پنجم، شماره چهاردهم، صص ۱۷۵-۱۹۱.

درگاه معاونت توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان، WWW.daneshbonyan.isti.ir

رضوانی، م.، طغریایی، م. ت.، مبارکی، م.، یداللهی فارسانی، ج. (۱۳۹۶). مفهوم پردازی آمیزه بازاریابی در کسب و کارهای فرهنگی - هنری، **چشم‌انداز مدیریت فرهنگی**، دوره ۱۶، شماره ۱، صص ۷۳-۹۱.
زمان‌زاده، ح.، الحسینی، ص. (۱۳۹۹). اقتصاد ایران در تنگنای توسعه، تهران، نشر مرکز.

زندآذر، س.، فاطمی، م.، رضایی مقدم، ک.، حیاتی، د.، نصیری، س. م. (۱۴۰۳). واکاوی چالش‌های شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در پارک‌های علم و فناوری: مطالعه موردی استان فارس، **تحقیقات ترویج و توسعه روستایی**، دوره ۱، شماره ۱، صص ۱۴۴-۱۸۸.

شریعت‌نژاد، ع (۱۴۰۳). شناسایی موانع و ارائه راهکارهای توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان با رویکرد سیاست‌گذاری مدیریتی با روش دلفی فازی، **مدیریت نوآوری در سازمان‌های دفاعی**، دوره ۷، شماره ۲، صص ۷۵-۹۸.

شیخان، ن.، بختیاری‌نژاد؛ ف. (۱۳۹۳). نقش شناسایی شاخص‌های ارزیابی فناوری در توسعه آموزش‌های مهندسی، **فصلنامه آموزش مهندسی ایران**، سال شانزدهم، شماره ۶۳، صص ۲۵-۳۸.

شیری، ن. ا.، مرادنژادی، ه. (۱۴۰۲). واکاوی موانع و مشکلات شرکت‌های دانش‌بنیان در استان ایلام، **چشم‌انداز مدیریت بازرگانی**، دوره ۲۲، شماره ۵۳، صص ۱۹۶-۲۲۸.

فرتاش، ک.، برامکی، ط.، صارمی، م. ص.، سعدآبادی، ع. ا. (۱۴۰۱). چالش‌های رشد شرکت‌های دانش‌بنیان پیشگام فاوا، **فصلنامه سیاست علم و فناوری**، دوره ۱۵، شماره ۳، صص ۴۱-۵۴.

فلاح، و.، عرب فیروزجاه، ن.، صفاریان همدانی، س. (۱۳۹۹). ارائه مدلی جهت ایجاد شرکت‌های دانش‌بنیان با رویکرد تحلیل راهبردی SWOT، **نشریه مدیریت علمی دانش سازمانی**، سال سوم، شماره ۸، صص ۱۷۵-۲۰۵.

قلیچ‌لی، ب.، مکانی، ع. (۱۳۹۵). شایستگی‌های کارآفرینانه، نوآوری و عملکرد شرکت‌های دانش‌بنیان، **مطالعات مدیریت راهبردی**، شماره ۲۷، صص ۸۹-۱۰۶.

کارگروه ارزیابی و تشخیص صلاحیت شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان و نظارت بر اجرا (۱۴۰۰).

گلمرادی آدینه‌وند، ح.، رمضانپور، ر. (۱۳۹۸). عوامل کلان اقتصادی تعیین کننده حاشیه سود در نظام بانکی ایران با استفاده از روش ARDL، **دو فصلنامه مطالعات مالی و بانکداری اسلامی**، دوره ۵، شماره ۱۳، صص ۵۷-۸۴.

لرستانی، ب.، رستمی، ف.، شیری، ن. ا.، خوش‌مرام، ن. (۱۳۹۸). بررسی و تحلیل ابعاد بازاریابی کارآفرینانه، **نشریه کارآفرینی و کشاورزی**، جلد ششم، شماره ۴، صص ۸۷-۱۰۲.

محمدپور، ا. (۱۳۹۲). *روشن پژوهش کیفی، ضد روش ۲، مراحل و رویه‌های علمی در روش شناسی کیفی*، تهران: انتشارات جامعه شناسان.

مکیان، س. ن.، ناصر صدرآبادی، ع.، سرلک، ع. (۱۳۸۹). تعیین الگوی بهینه تخصیص تسهیلات بانکی به کمک منطق فازی با لحاظ شرایط ریسک (مورد مطالعه: تسهیلات اعطایی بانک کشاورزی تهران)، *مجله سیاست‌گذاری اقتصادی*، سال دوم، شماره چهارم، ۷۹-۵۷.

نادری، م.، مهدوی، ا. (۱۳۹۴). چالش‌های اقتصادی ایران و ضرورت اقتصاد مقاومتی، *همایش ملی اقتصاد مقاومتی چالش‌ها و واقعیت‌ها، راهکارها*، <https://www.sid.ir/paper/867087/fa>

ناظمی، ش.، فیاضی، م.، نوری، ع. (۱۳۸۸). بررسی ابعاد و نتایج کمک‌های دولت به تعاونی‌های تولیدی (مورد مطالعه: تعاونی‌های تولیدی استان خراسان رضوی)، *پژوهش‌نامه مدیریت تحول*، سال اول، شماره ۲، صص ۱۳۱-۱۵۳.

نصراللهی، ز.، طاهری دمنه، م.، دامکی، ع. م. (۱۳۸۸). نقش خلاقیت و نوآوری در رشد اقتصادی، *دومین کنفرانس ملی خلاقیت شناسی و مهندسی و مدیریت نوآوری ایران*، تهران.

نظری، م. (۱۳۹۷). انحصار خرید، *دانشنامه اقتصاد*، دوره ۱، شماره ۱، صفحه ۴-۱.

نیازپور، ا. ح. (۱۴۰۱). رویکرد سیاست جنایی لایحه نحوه مدیریت تعارض منافع در انجام وظایف قانونی و ارائه خدمات عمومی، *پژوهش‌های نوین حقوق اداری*، سال چهارم، شماره ۱۱، صص ۲۱۹-۲۴۱.

Akram, M. Sultan, M. Kahraman, C (2025). An extended outranking technique based on spherical fuzzy rough numbers for circular economy business models in small and medium-sized enterprises, *Applied Soft Computing*, 169(3), 1-29.

Apaka, S. Atayb, E (2014). Global Innovation and Knowledge Management Practice in Small and Medium Enterprises (SMEs) in Turkey and the Balkans, *10th International Strategic Management Conference, Procedia - Social and Behavioral Sciences*, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187704281405191X>

Arjoun, A. Boudabbous, S (2024). Knowledge Management: A Challenge for The Company, *International Journal of Business and Management Review*, 12(1), 81-95.

Bajzikova, L. Sajgalikova, H. Wojcak, E. Polakova, M (2014). Dynamics of Changes Toward Knowledge-based Economy in Slovak SMEs, *10th International Strategic Management Conference, Procedia - Social and Behavioral Sciences*, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814051325>

Bobowski, S (2013). *An Advancement of Knowledge-Based Economy in Japan. The Potential Role of Knowledge Cluster Initiative*, Department of International Economic Relations, Wroclaw University of Economics.

Bourdieu, p, wacquant, l.d (1992) *an invitation to reflexive sociology*, trans. UK.: Polity press.

- Butkouskaya, V. Andreu, j. -del-Amo, m(2024). Market orientation, integrated marketing communications, and small and medium-sized enterprises (SMEs) performance: A comparison between developed and developing economies, *European Research on Management and Business Economics*, 30(3), 1-12.
- Day, G. S. Wensley, R. (1988), Assessing advantage: A framework for diagnosing competitive superiority, *Journal of Marketing*, 52(2),1-20.
- Dornberger, U., Nabi, M.N (2011), *The impact of market orientation on the performance of the Vietnamese software firms*. University of Twente Proceedings.
- Firmansyah Hakam, D. Imani Hakam, L (2024). Sustainability in small and medium sized enterprises (SME) financing, *Development and Sustainability in Economics and Finance*, 14(11).
- Grenfell, M. (2010), *Key Concepts of Bourdieu*, Mohammad Mehdi Labibi, Tehran, Afkar Publishing.
- Haug, JW & Yong, HL (2009), The mediating effect of knowledge management on social interaction and innovation performance, *International Journal of Manpower*, 30(3), 285-301.
- Helder de Jesus Ginja Antunesa,b, Paulo Gonc, alves Pinheiroc(2020). Linking knowledge management, organizational learning and memory, *Journal of Innovation& Knowledge*, 5(2), 140-149.
- Klein, H. K., Myers, M. D. (1999). A Set of Principles for Conducting and Evaluating Interpretive Field Studies in Information Systems. *MIS Quarterly*, 23(1), 67-93.
- Kohli, A. Jasworks, B. J. (1990), Market orientation: The construct, research propositions and managerial implications, *Journal of Marketing*, 54 (2),1-19.
- Lambert S. A(2008), Conceptual Framework for Business Model Research. *21st Bled Conference eCollaboration on Overcoming Boundaries through Multi-Channel Interaction*,
https://www.researchgate.net/publication/252832529_A_Conceptual_Framework_for_Business_Model_Research
- Li, W. Pang, W (2023). Digital inclusive finance, financial mismatch and the innovation capacity of small and medium-sized enterprises: Evidence from Chinese listed companies, *Heliyon*, 9(2),1-16.
- Nahapiet, J. Ghoshal, S (1998), Social capital,intellectual capital and the organizational advantage, *Academy of Management Review*, 23(2), 242-66.
- Namini S(2018). Knowledge Management Challenges in Public Sectors, *Research Journal of Economics*, 3(2), 1-9.
- Reay, D. Crozier, G. Clayton, J (2009) strangers in paradise? Working- class student in elite university. *Sociology*, 43(6), 1103-1121.
- Sakız, B. Sakız, S (2015). Knowledge Economy and Turkey In Terms Of Innovation and Education, *International Conferance on Eurasian Economies*,
<https://www.avekon.org/?p=/conf/06/paperdetail&id=1385>.

Stevens, R. (2004). Why do educational innovations come and go?. *Teaching and Teacher Education*, 20(4), 389-396.

Teece, D. J(2010), Business models, business strategy and innovation. *Long Range*, 43(2-3), 1-12.

Pereira, L. Fernandes, A.Sempiterno, M. Dias, Á. Lopes da Costa, R. António, N (2021). Knowledge Management Maturity Contributes to Project-Based Companies in an Open Innovation Era, *Journal of Open Innovation: Technology Market and Complexity*, 7(2), 1-11.

