



دانشگاه گوارز و منابع علمی گوارز

نشریه کارآفرینی در کشاورزی  
جلد دوم، شماره چهارم، زمستان ۱۳۹۴  
<http://jead.gau.ac.ir>

## میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه؛ چالش‌ها و عوامل مؤثر بر موفقیت

### \*نگین فلاح حقیقی

استادیار گروه نوآوری و کارآفرینی، پژوهشکده مطالعات فناوری‌های نوین، سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی ایران  
تاریخ دریافت: ۱۳۹۴/۹/۴؛ تاریخ پذیرش: ۹۴/۱۲/۲۷

### چکیده

هنوز دانش سیستماتیک کمی در زمینه میکروکارآفرینی در اقتصاد کشورهای در حال توسعه وجود دارد. هرچند میکروکارآفرینی، پتانسیل کاهش فقر و توسعه ملی را دارد، اما در کشورهای در حال توسعه، صرفاً به‌عنوان یک استراتژی کاهش فقر به‌کار گرفته می‌شود. طبیعت میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه با کشورهای توسعه‌یافته متفاوت است. در کشورهای توسعه‌یافته افراد با سرمایه انسانی بالا به سمت ایجاد بنگاه‌های خرد حرکت می‌کنند اما در کشورهای در حال توسعه، بنگاه‌های خرد در بخش غیررسمی و با تکیه بر سرمایه انسانی پایین، سرمایه مالی شخصی یا خانوادگی، نیروی کار خود فرد یا خانواده او و سرمایه اجتماعی پائین شکل می‌گیرند. این مقاله، نقش برنامه‌های توسعه کسب و کار در میکروکارآفرینی را بررسی می‌کند، طبیعت میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه و توسعه‌یافته را مورد مقایسه قرار می‌دهد و در نهایت روی سازوکارهای موفقیت کارآفرینان خرد در کشورهای در حال توسعه بحث می‌نماید. از آن جمله می‌توان به ویژگی‌های فردی کارآفرین خرد و خانواده‌هایشان، دسترسی به منابع مالی، تأمین سرمایه انسانی مناسب، سرمایه اجتماعی، عوامل بیرونی مرتبط با وضعیت خرد و کلان اقتصاد کشور و کیفیت زیرساخت‌ها و نهادهای درون یک کشور اشاره کرد.

**واژگان کلیدی:** میکروکارآفرینی، کشورهای در حال توسعه، چالش‌ها، عوامل موفقیت

\*مسئول مکاتبه: [fallahnegin@gmail.com](mailto:fallahnegin@gmail.com)

## مقدمه

در اوایل قرن ۲۱، چه در تئوری و چه در عمل، بر نقش مهم میکروکارآفرینی بر کاهش فقر و دستیابی به توسعه در بین کشورهای کم‌درآمد تأکید شد (United Nations, 2004; World Bank, 2004) و رشد کسب‌وکار، تقویت ظرفیت‌های تولید و گنجاندن بنگاه‌ها در یک اقتصاد رسمی، به‌عنوان گام‌های ضروری آن مورد توجه قرار گرفت. در همین راستا، دامنه گسترده‌ای از نهادها مانند نهادهای غیردولتی<sup>۱</sup>، بانک‌های تجاری، دولت و سازمان‌های نیمه‌دولتی، برنامه‌های توسعه کسب‌وکار را راه‌اندازی نمودند تا از این راهبردها حمایت کنند؛ که اعتبارات خرد و حرفه‌آموزی کسب‌وکار مؤلفه‌های مشهور این برنامه‌ها بودند. مطالعات زیادی اثرات واقعی اعتبارات خرد بر کاهش فقر، توسعه کسب‌وکار و پایداری نهادهای ارائه دهنده اعتبارات خرد را ارزیابی نموده‌اند (Armenda'riz and Labie, 2011; Banerjee et al., 2009; Hermes and Lensink, 2011; Morduch, 2000) و برخلاف این‌که این مطالعات تصویر مبهمی از اثرات واقعی اعتبارات خرد ارائه داده‌اند، اما هنوز میکروکارآفرینی و برنامه‌های توسعه کسب‌وکار، به‌عنوان راه‌کارهای جادویی نوین، برای مبارزه با فقر شناخته می‌شوند (Verrest, 2013).

شاید بتوان گفت که طبیعت میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه، باعث شده است تا نقش اعتبارات خرد و مهارت‌آموزی کسب‌وکار چندان مشخص و واضح نباشد، زیرا اکثر کارآفرینان خرد در بخش غیررسمی فعالیت می‌کنند و متکی به سرمایه شخصی و مهارت‌های خود هستند تا اینکه به اعتبارات خرد دسترسی داشته باشند (Armenda'riz and Labie, 2011). از سوی دیگر، این اعتبارات به‌دست فقیرترین افراد نمی‌رسد چرا که عدم توان پرداخت این اعتبارات، آن‌ها را در موقعیت بدهکار شدن قرار می‌دهد (Armenda'riz and Morduch, 2007; Bateman, 2010). فقدان شناخت ویژگی‌های کارآفرینان خرد در کشورها نیز دلیل دیگری است که باعث شده تا بسیاری از برنامه‌های توسعه کسب‌وکار موفق نباشد زیرا تعریف میکروکارآفرینی و میزان انگیزه کارآفرینانه بنگاه‌های خرد در هر منطقه و کشوری کاملاً متفاوت است (Verrest, 2013).

در این مقاله، به بررسی نقش برنامه‌های توسعه کسب‌وکار در توسعه میکروکارآفرینی پرداخته می‌شود و طبیعت میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه و توسعه‌یافته مورد واکاوی قرار

---

1- NGOs

می‌گیرد، در نهایت چالش‌ها و سازوکارهای موفقیت کارآفرینان خرد در کشورهای در حال توسعه مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت.

میکروکارآفرینی و برنامه‌های توسعه کسب‌وکار: در رابطه با مفهوم میکروکارآفرینی توافق چندانی وجود ندارد. نوع فعالیت مربوط به حوزه میکروکارآفرینی و مکان فعالیت نیز در هر منطقه متفاوت است و دامنه این فعالیت‌ها می‌تواند از درون خانه در روستا تا خیابان‌های شهر را شامل شود (فلاح حقیقی، ۱۳۹۴). اما آنچه همه بر روی آن اتفاق نظر دارند، غیررسمی بودن میکروکارآفرینی است (Gabriel et al., 2009; Verrest, 2013; Vial, 2011; ILO, 2000). سازمان بین‌المللی کار، میکروکارآفرینی را به‌عنوان یک بخش غیررسمی تعریف نموده که دربرگیرنده واحدهای ثبت نشده، یا بنگاه‌های خرد می‌شود که معمولاً بین نیروی کار و سرمایه آن، بخش مجزائی وجود ندارد یا این‌که این بخش بسیار کم‌رنگ است. به‌عبارتی، نیروی کار دارای سرمایه همراه خود است و در یک مقیاس کوچک فعالیت می‌کند (ILO, 2000؛ فلاح حقیقی، ۱۳۹۴). بنگاه‌های خرد معمولاً به ندرت در توافقات پیمانی رسمی با بانک‌ها، مشتریان یا سایر ذینفعان مشارکت می‌کنند و از طریق دامنه وسیع فعالیت‌ها، محصولات و رویکردها جهت ایجاد درآمد شناخته می‌شوند. از مهم‌ترین مؤلفه‌های میکروکارآفرینی، علاوه بر کوچک بودن مقیاس و کم بودن تعداد اعضا، می‌توان به سرمایه محدود، کاربر بودن و متکی بودن بر نیروی کار خانواده و روابط بین فردی جهت ایجاد بازار نهاده و فروش محصول اشاره کرد. با توجه به ویژگی‌های کارآفرینان خرد و عدم ارتباط مالی آن‌ها با بخش رسمی و مؤسسات ارائه دهنده اعتبارات خرد، می‌توان دریافت که چرا تأثیر برنامه‌های کسب‌وکار (ارائه اعتبارات خرد و مهارت‌آموزی) بر رونق میکروکارآفرینی چندان واضح نیست.

از دهه ۱۹۸۰ به بعد، سیاست‌ها و فعالیت‌های توسعه، به‌طور فزاینده‌ای تحت ایدئولوژی نئولیبرالیستی شامل اعتقادات قوی به بخش خصوصی به‌عنوان موتور رشد اقتصادی شکل گرفت (Antrobus, 2005; World Bank, 2004). یکی از پیامدهای این‌گونه اعتقادات، توجه زیاد به کارآفرینی در مباحث سیاست‌گذاری بود (Armenda'riz and Labie, 2011; Rahman, 2004). انتظار می‌رفت، کارآفرینی، منجر به رشد اقتصادی شود، محصولات و خدمات قابل خرید تأمین کند و در بخش رسمی، به درآمدهای دولت کمک کند (World Bank, 2000). اگر چه، بنگاه‌هایی که اشتغال ایجاد

می‌کنند، مهم‌ترین ابزار خروج از فقر به‌شمار می‌آیند (Angelelli et al., 2006; World Bank, 2004) نه عامل رشد اقتصادی. در حالی که بنگاه‌های کوچک و متوسط مقیاس، ایجاد اشتغال بیرونی (غیر از خود فرد) می‌کنند، کارآفرینان خرد، فرصت‌های خوداشتغالی ایجاد می‌کنند (World Bank, 2000). در نتیجه، در سیاست‌های کاهش فقر، نیروی کار خوداشتغال در بخش غیررسمی، به‌طور فراینده‌ای به‌عنوان کارآفرین خرد مورد توجه بوده است (Portes and Itzigsohn, 1997; Yunus, 2007).

متون مربوط به بنگاه‌های خرد، کارآفرینان خرد ضعیف را به‌عنوان کارآفرینان کلاسیک (اگرچه آسیب‌پذیر و غیرماهر) در نظر گرفته‌اند که به‌دنبال نوآوری، رشد و سودآوری هستند. بیشتر برنامه‌های مرتبط با بنگاه‌های خرد نیز، مشکلات و موضوعات خاص این گروه، مانند فقدان دسترسی به خدمات مالی، بازارها، مهارت‌های فنی، مهارت‌های کسب‌وکار و خصوصیات غیررسمی آن‌ها را مطالعه نموده‌اند. در نتیجه، دسترسی به منابع مالی از طریق اعتبارات خرد در قالب برنامه‌های توسعه کسب‌وکار، توجه بسیاری از سازمان‌ها مانند بانک جهانی را به خود جلب کرد. به همین دلیل، تأمین اعتبارات خرد به‌عنوان بخشی از راه حل کاهش فقر افراد فقیر در اعتقادات این نهادها گسترش یافت (Armenda'riz and Morduch, 2007; Chatterjee, 2001; Rahman, 2004).

اما سرانجام، عملکرد اینگونه اعتبارات خرد با انتقاداتی همراه شد (Armenda'riz and Labie, 2010; Bateman, 2010; Armenda'riz and Morduch, 2007). مبنی بر این‌که هم سازمان‌های ارائه‌دهنده اعتبارات خرد تجاری و هم غیرتجاری، هر دو به ارائه اعتبارات تمرکز کرده‌اند، در حالی که از پرداختن به سایر بخش‌ها مانند پس‌اندازها یا بیمه غافل مانده‌اند. بعلاوه، این اعتبارات خرد به‌دست فقیرترین افراد نمی‌رسد و در نتیجه ابزار موفقی برای کاهش فقر نیست (Hermes and Lensink, 2011). از سوی دیگر، شواهد کمی وجود دارد که موفقیت اعتبارات خرد را تأیید کند، اغلب مطالعات نیز نتایج مبهمی را ارائه داده‌اند و برخی نیز نتایج منفی این‌گونه اعتبارات را بیان نموده‌اند. نتایج منفی، ناشی از افزایش موقعیت بدهکارشدن برخی خانوارها بعد از استفاده از این‌گونه اعتبارات خرد بود، زیرا نرخ بهره‌های بالا موجب فشار زیاد جهت بازپرداخت این‌گونه وام‌ها شده بود که در نتیجه میزان توانمندی را کاهش داده است (Verrest, 2013). بنابراین پرداخت اینگونه اعتبارات، نتوانست در همه جا تأثیر مثبت خود بر میکروکارآفرینی را اثبات کند. هر چند در برخی کشورها مانند بنگلادش، ارائه اعتبارات خرد از سوی بانک گرامین، در رشد بنگاه‌های خرد مؤثر بود (Sultana et al., 2010).

در مطالعه‌ای که ورست (۲۰۱۳)، در زمینه تأثیر برنامه‌های توسعه کسب‌وکار بر روی کارآفرینان خرد انجام داد، میزان تأثیر را، از طریق مقایسه ۵۴ فعالیت اقتصادی خانه‌محور<sup>۱</sup> مورد سنجش قرار داد و به این نتیجه رسید که در حال حاضر، این‌گونه برنامه‌ها، برای تعداد کمی از کارآفرینان مناسب است. او معتقد بود که درجه آسیب‌پذیری و همت کارآفرینانه هر خانوار متفاوت است و در صورتی میکروکارآفرینی در راستای کاهش فقر خواهد بود که کارآفرینان، در ابعاد گسترده‌تری مورد توجه قرار گیرند. ضمن این‌که میزان اعتبارات خرد و شرایط بازپرداخت آن، می‌بایست با در نظر گرفتن خصوصیات هر گروه از کارآفرینان خرد در هر منطقه و متناسب با توانایی‌های آن‌ها در نظر گرفته شود و مکانیسم‌های ارائه اعتبارات به گونه‌ای باشد که به‌دست همه کارآفرینان خرد حتی فقیرترین آن‌ها برسد. لزوم دستیابی به این هدف این است که ابتدا طبیعت میکروکارآفرینی و چالش‌های مربوط در کشورهای در حال توسعه در قیاس با کشورهای توسعه‌یافته شناخته شود تا برنامه‌های توسعه کسب‌وکار متناسب با هر کشور تنظیم شود.

مطالعه طبیعت میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه از دو جهت می‌تواند مفید باشد؛ اول، به‌خاطر کمبود مطالعات در مورد خصوصیات بخش خوداشتغالی و میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه (در حالی که اهمیت این بخش در اقتصاد این کشورها بسیار زیاد است) و دوم، از جنبه استلزامات سیاسی، زیرا که بهره‌وری پایین در کشورهای در حال توسعه، معمولاً با فقدان ظرفیت کارآفرینی پیوند خورده است و در نتیجه درک بهتر روابط بین سرمایه انسانی و کارآفرینی، می‌تواند سیاست‌گذاران را در طراحی مناسب برنامه‌های مهارت‌آموزی و اعتبارات راهنمایی کند (Gabriel et al., 2009).

میکروکارآفرینی در کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه: دیدگاه غالب در ارتباط با نقش خوداشتغالی و میکروکارآفرینی در کشورهای توسعه‌یافته، بر طبیعت کارآفرینی و ریسک‌پذیری افراد، تأکید دارد (Gabriel et al., 2009). در چارچوب کلاسیک پیشنهادی لوکاس (۱۹۷۸)، به هر فردی، سطح معین و مشخصی از توانایی مدیریتی و کارآفرینانه، موهبت داده شده است. در نتیجه افراد دارای سطح بالای توانایی مدیریتی، کارآفرین می‌شوند و سایرین نیروی کار مزدبگیر می‌شوند. جوانوئیچ (۱۹۸۲)، پویایی‌هایی به‌این نظریه اضافه کرد مفروض بر این‌که هر فردی دارای ایده مبهمی درباره مهارت‌های کارآفرینانه خود است و از طریق شروع یک کسب‌وکار، درباره این مهارت بیشتر می‌آموزد.

---

1- Home-based

به‌علاوه، منطقی است که سرمایه انسانی موجب افزایش درآمدها در بخش خوداشتغالی و میکروکارآفرینی می‌شود زیرا افراد دارای سطح بالای آموزش، هزینه‌های ارزیابی فرصت‌های کسب‌وکار را کاهش می‌دهند و از سوی دیگر سرمایه انسانی، مکملی برای توانایی مدیریتی است (Rees and Shah, 1986). شواهد در مورد کشورهای توسعه‌یافته صنعتی (Evans and Leighton, 1989 for the US, Carrasco, 1999 for Spain, Moore and Mueller, 2002 for Canada)، نشان می‌دهند که آموزش رسمی تأثیر مثبتی بر احتمال کارآفرین شدن در این کشورها دارد. بیتس (۱۹۹۰) نشان داد که احتمال بقای یک کسب‌وکار خرد در کشور آمریکا با سطح آموزش (سطح سواد) مالک آن رابطه مثبتی دارد. در کشور ژاپن، مطالعات نشان دادند که سطح آموزش کارآفرینان با میزان رشد بنگاه، رابطه مستقیمی دارد (Honjo, 2004). در مورد تصمیم‌گیری جهت ورود به عرصه میکروکارآفرینی نیز، موقعیت سنی افراد تأثیرگذار بود. به‌طوری که بر اساس مطالعات، افراد جوان، چون کمتر ریسک‌گریز هستند، بیشتر تمایل به ورود به این عرصه دارند (Johnson, 1978; Jovanovic, 1979). اما دو مطالعه در اسپانیا و کانادا، به‌ترتیب نشان دادند که بیشترین رده سنی جهت ورود به خوداشتغالی و میکروکارآفرینی، ۳۵ تا ۴۵ سال در اسپانیا و ۴۵ تا ۵۴ سال در کانادا است (Carrasco, 1999; Moore and Mueller, 2002). شواهدی نیز وجود دارد که نشان می‌دهد، با یکسان در نظر گرفتن سایر موارد، برخی افراد، مطلوبیت بیشتری را از کارآفرینی به‌دست می‌آورند تا کار حقوق‌بگیر. یک مطالعه در کشور انگلیس نشان داد که افراد خود اشتغال، رضایت شغلی و رضایت از زندگی بالاتری نسبت به کارکنان حقوق‌بگیر دارند (Blanchflower and Oswald, 1998). در آمریکا، نتایج نشان داد که منافع غیرمالی مانند رئیس خود بودن، پائین‌تر بودن درآمد خود اشتغالی و میکروکارآفرینی را تبیین می‌کند (Hamilton, 2000).

به‌طور کلی در کشورهای توسعه‌یافته، افراد با سطح مهارت بالا، احتمال بیشتری دارد که یک کسب‌وکار خرد را شروع کرده و شانس بیشتری جهت دوام آن دارند. در این کشورها، خوداشتغالی و میکروکارآفرینی، یک فعالیت داوطلبانه محسوب می‌شود زیرا فرد خود تصمیم می‌گیرد تا جهت حداکثرسازی مطلوبیت مورد انتظارش (چون در بخش حقوق‌بگیری، منافع مورد انتظار را به‌دست نیاورده است)، وارد شود (Gabriel et al., 2009).

در کشورهای در حال توسعه، بخش غیررسمی، منبع مهمی از اشتغال است. بانک جهانی مدعی است که بین یک سوم تا سه چهارم از کل اشتغال در بیشتر کشورهای در حال توسعه در بخش

غیررسمی اتفاق می‌افتد (Webster and Fidler 1996). زیرا بخش رسمی، ظرفیت جذب این روند روبه رشد تقاضای اشتغال را ندارد و لذا بسیاری از این کارجویان باید بدنبال ابزار جایگزین برای ایجاد یک معیشت باشند که مشارکت در بخش غیررسمی، تنها گزینه در دسترس به‌عنوان یک منبع درآمد است (Roy and Wheeler, 2006). به‌عبارتی، در کشورهای در حال توسعه، هدف از میکروکارآفرینی، افزایش درآمد و حداکثرسازی سود نیست، بلکه کانال‌های اشتغال را برای افراد دارای مهارت کم و سطح سواد پایین باز می‌کند (Otoo et al., 2012). یا به‌عبارت ساده‌تر می‌توان گفت که، در بیشتر کشورهای فقیر، میکروکارآفرینی، تنها راه ماندگار کردن یک زندگی است (Chandy and Narasimhan, 2011). در مطالعه‌ای که بر روی زنان میکروکارآفرین در کشور نیجریه انجام شد، نتایج بیانگر آن بود که این زنان کارآفرین به‌طور عمده از روی اضطرار این فعالیت‌ها را انجام می‌دهند و در واقع بنگاه‌های بقامحور را می‌گردانند، آن‌ها به‌دنبال حداکثرسازی سود نیستند بلکه ایجاد امنیت برای خانواده، از طریق این کمک مالی، هدف آن‌ها است (Otoo et al., 2012). این حقیقت که نرخ‌های خوداشتغالی و مشاغل غیررسمی در کشورهای در حال توسعه بالاتر از کشورهای صنعتی است، معمولاً ریشه در چالش‌های بازار کار و قوانین و مقررات افراطی دارد (Harris and Todaro, 1970; de Soto, 1989).

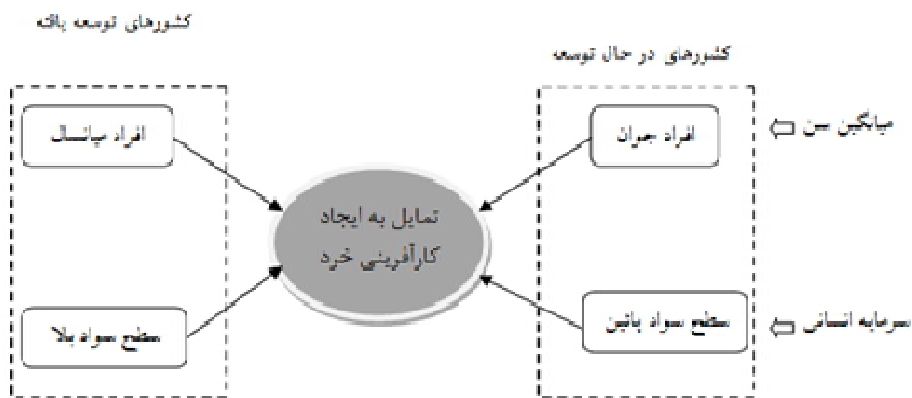
مطالعات حاکی از آن است که خوداشتغالی و میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه، با توجه به درآمد پایین و نرخ بالای ورشکستگی، در یک حالت عدم ثبات قرار دارد (Gabriel et al., 2009). میکروکارآفرینان در این کشورها، معتقدند که این مشاغل موقتی بوده تا این‌که افراد مشاغل بهتر در بخش رسمی با حقوق بالا به‌دست آورند (Harris and Todaro, 1970). با این دیدگاه، میکروکارآفرینی با کم‌کاری پنهان همراه است و افراد جوان با سطح مهارت پایین، گرایش بیشتری برای ورود به میکروکارآفرینی دارند (Gabriel et al., 2009).

در همین راستا، گابریل و همکاران (۲۰۰۹)، یک پیمایش در سطح خانوار در کشور آرژانتین انجام دادند در جهت پاسخ به این سؤال که سرمایه انسانی تا چه حد بر تصمیم‌گیری مبنی بر کارآفرین شدن یا یک کارمند حقوق بگیر شدن اثرگذار است؟ نتایج این مطالعه نشان داد، افرادی که احتمال دارد وارد عرصه میکروکارآفرینی شوند به ۲ دسته تقسیم می‌شوند: یک دسته خصوصیات منطبق با وضعیت کشورهای در حال توسعه، را نشان دادند (یعنی افراد جوان و فاقد آموزش) و دسته دوم، با شرایط کشورهای توسعه‌یافته مطابقت داشتند (یعنی افراد میانسال با سطح سواد بالا).

بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که، دو گروه به احتمال زیاد کارآفرین خرد می‌شوند. گروه اول، شامل افراد جوان با سطح سواد پائین یا متوسط که به دلیل فقدان یافتن شغل مناسب در بخش رسمی و فقدان مهارت‌های لازم برای مشاغل رسمی، وارد عرصه میکروکارآفرینی می‌شوند که این حالت بیشتر در کشورهای در حال توسعه اتفاق می‌افتد. برای این گروه، هدف از میکروکارآفرینی، رهایی از فقر است تا حداکثرسازی سود و لذا میکروکارآفرینی، ابزاری برای کاهش فقر به حساب می‌آید. در این گروه، زنان با سطح سواد پائین نیز از پتانسیل بالایی برای ورود به عرصه میکروکارآفرینی برخوردارند (شکل ۱).

دسته دوم، شامل افراد میانسال با سطح سواد بالا هستند که ابتدا سرمایه انسانی لازم را داشته و پس از مدتی اشتغال در بخش رسمی با حقوق مناسب و پس‌انداز مالی، در میانسالی، سرمایه مالی را با سرمایه انسانی خود ترکیب نموده و به دنبال راه‌اندازی بنگاه‌های خرد با مالکیت خویش هستند که معمولاً بنگاه‌های آن‌ها دارای چندین کارمند نیز هست. این نوع از میکروکارآفرینی بیشتر در کشورهای توسعه‌یافته اتفاق می‌افتد.

هر چند ممکن است در یک کشور، هر دو حالت ممکن نیز وجود داشته باشد اما آنچه مهم است، این است که نیازهای این دو گروه و برنامه‌های توسعه کسب‌وکار برای این دو گروه نمی‌تواند یکسان باشد (شکل ۱).



شکل ۱- تمایل به ایجاد میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته (Gabriel et al., 2009).



بنابراین، از بعد سیاست‌گذاری، یک سیاست‌گذار اقتصادی که خوداشتغالی یا میکروکارآفرینی را هدف قرار داده است، باید به این دوگانگی توجه کند. به‌ویژه باید بین بنگاه‌های خرد که به‌عنوان پناهگاهی برای افرادی که از بخش حقوق‌بگیری خارج شده‌اند، با سایر بنگاه‌ها که درآمد واقعی و پتانسیل رشد اشتغال دارند، تمایز ایجاد کند. این تمایز از بعد سیاست‌گذاری در راستای تأمین اعتبار برای بنگاه‌های خرد و سیاست‌گذاری که افراد فقیر را مورد هدف قرار دارند، بسیار اهمیت دارد چون در حالی که میکروکارآفرینی می‌تواند یک مکانسیم مناسب برای کاهش فقر باشد، ممکن است نتواند به‌طور برابر بهره‌وری و اشتغال را افزایش دهد. لذا به‌کارگیری یک برنامه‌سیاستی مشخص و یکسان برای کلیه بخش‌ها (رسمی و غیررسمی) نمی‌تواند مناسب باشد (Gabriel et al., 2009).

**عوامل مؤثر بر موفقیت میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه:** در این بخش عوامل مؤثر بر موفقیت و تمایل به حضور در عرصه میکروکارآفرینی با بررسی و تحلیل دو مطالعه موردی که یکی در کشور اندونزی انجام شده و دیگری در شهرهای فرانسوی زبان غرب آفریقا (بورکینافاسو، نیجریه و توگو) ارائه می‌شود.

اندونزی، کشوری است که در آن رشوه‌خواری (فساد اداری) بسیار بالا است، کیفیت زیرساخت‌ها پائین و روند نزولی دارد و تجربه بحران اقتصادی و تغییرات سیاسی را نیز دارد. به‌همین دلیل مورد مناسبی برای مطالعه خصوصیات میکروکارآفرینی در محیط پرچالش کشورهای در حال توسعه می‌باشد و لذا مطالعه آن می‌تواند بینش‌هایی ایجاد کند که مناسب کلیه کشورهای در حال توسعه است (Vial, 2011). تقریباً ۹۰ درصد از کلیه شرکت‌های موجود در اندونزی، بنگاه‌های خرد هستند که بیانگر حدوداً نیمی از اشتغال ملی کشور اندونزی می‌باشند. شواهد حاکی از آن است که بنگاه‌های خرد به‌ویژه آن‌هایی که دارای فناوری سطح پائین هستند، نیروهای کاری که پس از بحران اقتصادی بیکار شدند، را جذب کرده است (Tambunan 2007). کارآفرینان خرد اندونزیایی معمولاً مرد و آموزش‌دیده هستند و بنگاه‌های آنان، غیررسمی، دارای سطح فناوری پایین و تخصصی شده در زمینه تجارت و خدمات صنعتی است و عموماً رشد قابل توجهی را تجربه نکرده‌اند (Rigg 2003). نهادهای اولیه و زیرساخت‌ها، جهت به‌وجود آمدن و عملکرد بنگاه‌های خرد بسیار مهم هستند اما مداخله دولت در برخی موارد مانع بهبود بهره‌وری و نوآوری می‌شود.

نتایج مطالعه‌ای که ویال (۲۰۱۱)، بر روی وضعیت میکروکارآفرینی در کشور اندونزی انجام داد، نشان داد که خانوارهای شهری نسبت به خانوارهای روستایی احتمال بیشتری دارد که میکروکارآفرینی

را شروع کنند زیرا در مناطق شهری، دامنه فرصت‌های اقتصادی بیشتر می‌باشد. از سوی دیگر تمرکز جمعیت در شهرها بیشتر بوده و فرصت‌های شغلی جایگزین مانند کشاورزی کمتر است. اما در هر دو خانوار، بالابودن بعد خانوار و وجود یک فرد مسن در خانوار، با افزایش احتمال مشارکت در میکروکارآفرینی همبستگی مثبت داشت. عامل جنسیت نیز، تنها در مناطق روستایی اهمیت داشت به طوری که خانوارهای روستایی با سرپرستی مرد، احتمال بیشتری داشت تا در میکروکارآفرینی مشارکت کنند.

نتایج این مطالعه همچنین نشان داد که خانوارهای با سرمایه مالی بالاتر، به احتمال بیشتری در میکروکارآفرینی مشارکت می‌کنند به طوری که هر ۱۰ درصد افزایش در سرمایه سرانه، احتمال حضور در میکروکارآفرینی را به میزان ۰/۹ درصد افزایش می‌دهد و این میزان در خانوارهای روستایی معنی‌دارتر است و تا حدود ۳ برابر بیشتر می‌شود. از سوی دیگر، تأثیر سرمایه‌انسانی بر مشارکت در میکروکارآفرینی نیز تأیید شد و نشان داده شد که سرپرستان خانوار دارای تحصیلات ابتدایی تا سال آخر دبیرستان، به احتمال بیشتری در میکروکارآفرینی مشارکت می‌کنند. رابطه U شکل وارونه بین سطح آموزش و کارآفرینی در این مطالعه نیز تأیید شد، به طوری که افراد بی‌سواد یا کم‌سواد و افراد دارای سطوح عالی آموزش، تمایل کمتری به مشارکت در میکروکارآفرینی داشتند. مورد اول به دلیل فقدان مهارت‌های اولیه جهت موفقیت در کسب‌وکار و گروه دوم، چون به دنبال فرصت‌های شغلی بهتر با میزان پرداخت بیشتر بودند، تمایل کمتری به مشارکت در میکروکارآفرینی داشتند. سرمایه اجتماعی نیز در اشکال مختلف خود، نقش بسیار مهم و مثبتی را در حمایت از میکروکارآفرینی نشان داد. کیفیت زیرساخت‌ها و نهادها نیز نقش بسیار موثری در افزایش مشارکت در میکروکارآفرینی به ترتیب در سطح روستاها و شهرها داشت و در نهایت این مطالعه نشان داد که رکود اقتصادی، باعث تغییر اشتغال به سوی خوداشتغالی و کار در اقتصادهای خانوادگی می‌شود (Vial, 2011).

در مطالعه‌ای که در شهرهای فرانسوی زبان غرب آفریقا (بورکینافاسو، نیجریه و توگو) بر روی کارآفرینان خرد انجام شد، مهم‌ترین فاکتورهای موفقیت این کارآفرینان در موارد زیر بیان شد (Roy and Wheeler, 2006):

۱. سطح مهارت آموزی: همبستگی معنی‌داری بین سطح آموزش‌های رسمی، سطح حرفه‌آموزی و سطح سواد با سطح موفقیت ادراک شده و رشد بنگاه‌های خرد مشاهده شد. اگرچه حرفه‌آموزی و

سطح سواد احتمال موفقیت را افزایش می‌دهند اما لزوماً تضمین‌کننده موفقیت آینده نیست زیرا حتی با یک سطح آموزش مناسب، سایر ظرفیت‌های کارآفرینانه یا عوامل موفقیت کلیدی نیز لازم است.

۲. تجربه کارآفرینان خرد: سطح تجربه و سابقه فعالیت به‌عنوان کارآفرین خرد، به‌عنوان مهم‌ترین عامل موفقیت کارآفرینان خرد، حتی بالاتر از سطح مهارت‌آموزی مطرح است. کارآفرینان باتجربه، درک بهتری از بازاری که در آن فعالیت می‌کنند، دارند. همچنین با افراد و فروشندگانشان و مشتریان بیشتری ارتباط دارند و به‌خوبی می‌دانند که چه کالایی، چه زمانی و چگونه خوب به فروش می‌رسد.

۳. دانش بازار: دانش بازار در مورد کالاها و خدمات (مانند مشتریان، رقبا، عرضه‌کنندگان و غیره) یکی دیگر از عوامل موفقیت کارآفرینان خرد است. دانش بازار می‌تواند از طریق مهارت‌آموزی (آموزش رسمی یا غیررسمی) یا تجربه کارکردن در یک فعالیت خاص، به‌دست آید و می‌توان گفت این عامل یک پیش‌بینی‌کننده قوی از موفقیت کارآفرینان خرد است.

۴. سطح متفاوت‌سازی: کارآفرینان خرد که دائماً در حال متفاوت ساختن کالاها و خدمات خود از نقطه نظر کیفیت، قیمت و سایر خصوصیات بودند، سطح بالاتری از موفقیت و رشد را از خود نشان دادند.

۵. چشم‌انداز و برنامه‌ریزی برای آینده: کارآفرینان خرد که دارای چشم‌انداز روشن برای آینده بنگاه خود بودند، به‌طور معنی‌داری موفق‌تر از سایر کارآفرینان خرد بودند. از سوی دیگر کارآفرینانی که دارای چشم‌انداز روشنی بودند، دارای سطح حرفه‌آموزی و آموزش مناسب بودند. به‌عبارتی افرادی که آموزش‌های رسمی و غیررسمی دیده بودند، به احتمال بالاتر دارای چشم‌انداز روشنی از آینده بنگاه خرد خود بودند.

۶. سطح فقر: رابطه معکوسی بین سطح فقر و موفقیت کارآفرینان خرد وجود داشت و کارآفرینان خرد که فقیرتر بودند، احتمال موفقیت کمتری نیز داشتند.

در یک جمع‌بندی کلی، می‌توان عوامل مؤثر بر موفقیت کارآفرینان خرد را در موارد زیر دسته‌بندی نمود:

#### ۱. خصوصیات فردی و خانوادگی

نتایج مطالعات نشان می‌دهد که برخی خصوصیات کارآفرینان مانند سطح آموزش، تجربه کاری، جنسیت، سن، روحیه کارآفرینی و برخی خصوصیات خانوادگی که کارآفرین متعلق به آن است، در ورود فرد به عرصه میکروکارآفرینی بسیار مهم است (Nichter and Goldmark, 2009).

## ۲. سرمایه مالی

اگر چه کارآفرین و سرمایه‌دار، دو نقش متفاوت در اقتصاد دارند (Schumpeter, 1934)، این توانایی کارآفرینی یک فرد است (نه ثروت اولیه او)، که بهتر است برای تصمیم‌گیری جهت ورود به عرصه کسب و کار مورد توجه قرار گیرد، اما ثروت اولیه هم ممکن است مهم باشد. در صورتی که بازارهای مالی رسمی و غیررسمی ناکارآمد باشد، سرمایه‌گذاری قابل توجهی احتیاج باشد (به‌طوری که احتیاج باشد کارآفرین بخشی یا تمام هزینه مالی فعالیت اقتصادی را خود تأمین کند)، گرو گذاشتن وثیقه در قبال قرض گرفتن بودجه مالی احتیاج باشد، یا اگر سرمایه‌گذاری پرخطر (ریسکی) و سرمایه‌گذاران ریسک‌گریز باشند؛ فرد باید ابتدا ثروتمند باشد تا بتواند یک کسب‌وکار را شروع کند. مطالعات مختلفی، رابطه مثبت بین سرمایه اولیه فرد یا خانواده و کارآفرینی را تأیید نموده‌اند (Gentry and Hubbard 2004). البته دی سوتو (۲۰۰۱)، این سرمایه را به‌عنوان سرمایه مرده مورد بحث قرار داده و بیان نموده است که عموماً سرمایه‌های خانواده نمی‌تواند به‌عنوان وثیقه برای وام گرفتن استفاده شود زیرا آن‌ها بسیار اندک (از نظر مقدار) هستند، ثبت نشده هستند (فقدان سند مالکیت برای اراضی و خانوار روستایی) یا توقیف اموال آن‌ها توسط وام‌دهنده‌ها در موارد عدم پرداخت وام، بسیار مشکل است. در نتیجه، کارآفرینان باید بخشی یا تمام سرمایه لازم را خود تأمین کنند. فقدان دسترسی به سرمایه مالی موجب کاهش حجم خرید نهاده‌ها و در نتیجه محدود شدن توانایی کارآفرین، در کسب صرفه‌جویی‌های تولید انبوه، می‌شود. همچنین فقدان سرمایه مالی، علاوه بر محدودیت خرید نهاده، موجب محدودیت گسترش بنگاه و به دنبال آن محدودیت انتقال از بنگاه‌خرد به بنگاه‌های کوچک و متوسط مقیاس قابل دوام می‌شود (Fafchamps, 2003). بر اساس پیمایش انجام شده توسط آژانس آمار مرکزی کشور اندونزی، ۳۴ درصد از بنگاه‌های خرد بیان نمودند که فقدان سرمایه، مهم‌ترین مشکل آن‌ها بوده است (Tambunan, 2007). در مطالعه همزمان، بر روی بنگاه‌های کوچک مقیاس نیز، عدم رشد این‌گونه شرکت‌ها ناشی از کمبود نوآوری، کیفیت کالا و خدمات، و فقدان دسترسی به اعتبارات گزارش شد (Rigg, 2003). بنابراین خانواده‌های دارای سرمایه اولیه، احتمال بیشتری دارد تا وارد عرصه میکروکارآفرینی شوند (Vial, 2011).

## ۳. سرمایه انسانی

سومین عامل مهم، سرمایه انسانی است. کارآفرینی باید سرمایه مالی را با سرمایه انسانی ترکیب کند. کلمن (۲۰۰۷) معتقد است که سرمایه انسانی برای موفقیت کسب‌وکار به همان اندازه سرمایه مالی

مهم است (Coleman, 2007). سطح بالای آموزش در بین مالکان، رشد بنگاه را تسریع می‌کند. در بیشتر کشورهای توسعه‌یافته، سرمایه‌انسانی، پیش‌بینی‌کننده افزایش احتمال مالکیت بنگاه است، شاید به این علت که افراد بهتر آموزش دیده، فرصت‌های پرمفعت را بهتر شناسایی نموده و در بهره‌برداری از آن‌ها زودتر مشارکت می‌کنند. اما در کشورهای در حال توسعه، این فرضیه که آموزش عالی، وضعیت کارآفرینی را مشخص می‌کند، باید تعدیل شود. در این کشورها، کارآفرینان بالقوه از طریق چشم‌انداز موفقیت مالی یا دسترسی به فرصت‌هایی برای اشتغال با حقوق مناسب، برانگیخته می‌شوند. در نتیجه، ممکن است سطح بالای آموزش را با قصد یافتن یک شغل در بخش دولتی یا بخش بزرگ‌مقیاس خصوصی، دنبال کنند تا مشارکت در بنگاه‌های متعلق به خود (Vial, 2011). به‌طور کلی، مطالعات قویاً موافق هستند که یک رابطه U شکل وارونه بین سطح آموزش و کارآفرینی وجود دارد (Reynolds 1997). بنابراین، تأثیر آموزش بر کارآفرینی عمدتاً بستگی به نوع حقوق و در دسترس بودن سایر فرصت‌های جایگزین موجود دارد. گیسون و الیویا (۲۰۱۰)، با در نظر گرفتن آموزش به عنوان متغیر کنترل، به‌این نتیجه رسیدند که خانواده‌های دارای سطح سواد متوسطه، احتمال بیشتری دارد تا به‌عنوان کارآفرین خرد عمل کنند (Gibson and Olivia, 2010).

#### ۴. سرمایه اجتماعی

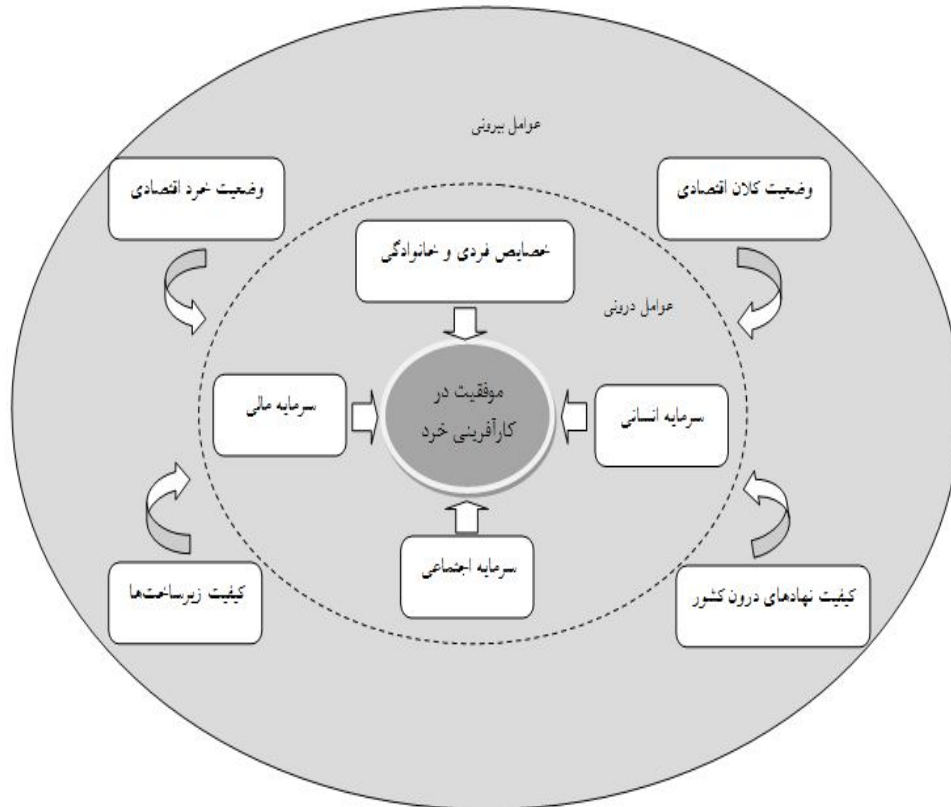
سرمایه اجتماعی به‌عنوان شبکه‌ها، هنجارها و اعتمادها قابل تعریف است. این نوع سرمایه، زمان می‌برد تا ساخته شود و اساساً نیازمند نیروی انسانی است (Vial, 2011). در کشورهای در حال توسعه، سرمایه انسانی محدود و دسترسی به سرمایه انسانی خارج از کشور، بسیار نادر است، بنابراین، سرمایه اجتماعی احتمالاً نقش بسیار مهمی را در تصمیمات مبنی بر مشارکت در فعالیت‌های اقتصادی خرد، بازی می‌کند. مطالعات نشان داده است که یکی از موانع اصلی موفقیت کارآفرینان خرد در کشورهای در حال توسعه، عدم اعتماد و روابط بین فردی درون کارآفرینان خرد است (Sultana et al., 2010; Roy and Wheeler, 2006). سرمایه اجتماعی، بویژه جهت دسترسی به بیشتر منابع مانند سرمایه شروع کار، مجوز فعالیت و مقادیر کافی از نهاده‌ها و از سوی دیگر دسترسی به مشتریان و کاربران از طریق ارتباطات و روابط، گفتمان‌ها و اعتماد درون شبکه، بسیار ضروری است (Vial, 2011).

۵. وضعیت خرد و کلان اقتصادی کشور

مطالعات لیدهلم و میعاد (۱۹۹۹)، نشان داد که در زمان بحران اقتصادی، بنگاه‌های کوچک و متوسط مقیاس، گسترش نیافته‌اند بلکه یا سطح اشتغال خود را ثابت نگهداشته و در مواردی کم کرده‌اند، یا به‌طور کلی بسته شده‌اند؛ بنگاه‌های بزرگ مقیاس نیز به‌طور مشابه تأثیر پذیرفته‌اند. به‌ویژه، اگر منافع بیکاری (مثلاً حقوق بیکاری) وجود نداشته باشد، فشار زیادی بر افراد تازه بیکار شده جهت راه اندازی کسب‌وکار خویش وارد می‌آورد. ون‌دیرمن (۲۰۰۲)، معتقد است که بعد از بحران اقتصادی ۱۹۹۷، به‌طور متوسط شرکت‌های خرد از نظر تعداد بیشتر و از نظر مقیاس، کوچک‌تر شدند. همچنین نرخ غیررسمی شدن آن‌ها افزایش یافت و مشارکت زنان در کارآفرینی در راستای تأمین درآمد مکمل خانواده، گسترش پیدا کرد (Van Diermen, 2002).

۶. کیفیت زیرساخت‌های فیزیکی و نهادهای درون کشور

بائومل (۱۹۹۰) معتقد است که نهادهای با کیفیت پایین، باعث توسعه کارآفرینی غیرمولد (فعالیت‌های قانونی و سیاسی غیرمولد) می‌شود در حالی‌که نهادهای با کیفیت بالا، گسترش کارآفرینی مولد (فعالیت‌های بازاری مولد) را مساعدت می‌کنند. مطالعه بانک جهانی (۲۰۰۴) در کشور اندونزی نشان داد که اکثر بنگاه‌های خرد به مسئولان دولتی جهت دریافت مجوز فعالیت و واردات، پروانه ساخت و خطوط آب، تلفن و برق، رشوه می‌دهند (Vial, 2011). مطالعه دیگری با استفاده از داده‌های یک نمونه تصادفی از پیمایش محیط سرمایه‌گذاری روستایی توسط بانک جهانی نشان داد که مهم‌ترین مشکلات کارآفرینان خرد ابتداء، عدم اطمینان از سیاست‌های دولت محلی است، دوم، لزوم پرداخت‌های غیررسمی جهت دریافت مجوز و سوم، مدت زمانی است که صرف دریافت مجوز می‌شود (von Luebke, 2006).



شکل ۲- عوامل مؤثر بر تمایل به میکروکارآفرینی و موفقیت کارآفرینان خرد در کشورهای در حال توسعه (Vial, 2011).

### چالش‌های کارآفرینی خرد در کشورهای در حال توسعه: چاندی و ناراسیمهان (۲۰۱۱)، چالش‌های

میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه‌ای مانند هند را در موارد زیر می‌دانند:

۱. فقدان مهارت‌های اولیه کسب‌وکار: فعالیت‌های مدیریتی بیشتر کارآفرینان خرد در حال توسعه، با آنچه که در مدارس مدیریتی معتبر تدریس می‌شود، فاصله زیادی دارد. آن‌ها تمایل دارند تا آنچه را که از نسل‌های پیشین دیده‌اند، انجام دهند حتی اگر گزینه‌های بهتری وجود داشته باشد. حتی کارآفرینان خرد با سواد نیز دارای مهارت‌های اولیه کسب کار نیستند.

۲. فقدان دسترسی کافی و به موقع به اطلاعات: علی‌رغم پیشرفت قابل‌ملاحظه‌ای که فناوری تلفن همراه به جهان عرضه نموده و پیشرفت‌های اطلاعاتی و ارتباطی دیگر؛ دسترسی به اطلاعات

مربوط به خریداران، فروشندگان و بازار کالا برای بیشتر کارآفرینان خرد در کشورهای در حال توسعه وجود ندارد. در نتیجه، کارآفرینان خرد، کالاهای خود را به افراد نامناسب، در زمان و مکان نامناسب می‌فروشند.

۳. فقدان دسترسی به منابع مالی: دسترسی به حساب شخصی در بانک و پول برای بسیاری از کارآفرینان خرد در حال توسعه، یک مشکل است. در برخی مواقع نیز مسافت زمانی و مکانی باعث دسترسی پایین به این اعتبارات می‌شود.

در مطالعه‌ای که در غرب آفریقا (بورکینافاسو، نیجریه و توگو) در مورد وضعیت کارآفرینان خرد انجام شد، موانع موفقیت کارآفرینان خرد در عوامل زیر خلاصه شده است:

۱. فقدان دانش بازار و مهارت‌آموزی: بیشتر کارآفرینان خرد، فاقد دانش و مهارت‌های اولیه بازار بودند و دوره‌های مهارت‌آموزی را نگذرانده بودند، بنابراین به خوبی قادر نبودند تا فرصت‌های بازار را شناسایی و از آن بهره‌مند شوند. لذا می‌توان بیان نمود که سرمایه انسانی در سطح پائینی قرار داشت.

۲. دسترسی محدود به سرمایه یا اعتبار: بیشتر کارآفرینان خرد، مشکل سرمایه مالی را مهم‌ترین مانع رشد خود می‌دانستند. تقریباً یک پنجم از آن‌ها موفق به دریافت اعتبارات خرد شده بودند.

۳. فقدان اعتماد و همکاری: سطح اعتماد و همکاری در بین کارآفرینان خرد بسیار پایین بود. تنها ۵ درصد از کارآفرینان خرد، همکاری یا تمایل به همکاری با سایر کارآفرینان خرد داشتند و اکثر آن‌ها تمایل داشتند تا به صورت مستقل کسب‌وکار خود را اداره کنند. بیشتر آن‌ها ترس از کلاهبرداری و مورد سوءاستفاده قرار گرفتن را عامل عدم همکاری خود می‌دانستند. به عبارتی سرمایه اجتماعی در بین کارآفرینان خرد بسیار پایین بود (Roy and Wheeler, 2006).

سلطانا و همکاران (۲۰۱۰)، با تأکید بر زنان کارآفرین روستایی، مهم‌ترین چالش‌های آنان برای میکروکارآفرینی در کشور بنگلادش را شامل موارد زیر می‌دانند:

۱. هنجارها و ارزش‌های پدرسالاری

۲. آداب و رسوم اجتماعی و اعتقادات مذهبی

۳. فقدان آموزش برای درصد زیادی از زنان روستایی

۴. فقدان ارتباطات و مهارت‌های کارآفرینی زنان روستایی

۵. فرصت‌های اندک دسترسی به بازار

۶. فقدان تسهیلات زیرساختی برای محصولات بازاری

۷. عدم دسترسی کافی به خدمات اعتباری خرد برای فقیرترین قشر زنان



با مروری بر مطالعات انجام شده که در فوق بدان اشاره گردید می‌توان مهم‌ترین موانع راه‌اندازی و موفقیت کارآفرینی خرد در کشورهای در حال توسعه را، در فقدان سه سرمایه اصلی یعنی سرمایه انسانی، سرمایه مالی و سرمایه اجتماعی به‌همراه محیط نامناسب اقتصادی و کیفیت پائین نهادها و زیرساخت‌ها خلاصه کرد.

### نتیجه‌گیری و پیشنهادها

بر اساس مطالعات انجام شده، کسب‌وکارهای خرد غیررسمی، به‌طور متوسط حدود نیمی از کلیه فعالیت‌های اقتصادی در کشورهای در حال توسعه را تشکیل می‌دهد اگرچه آن‌ها نسبت به شرکت‌های بخش رسمی، دارای بهره‌وری کمتری هستند. از طرفی، هنوز دانش سیستماتیک کمی در زمینه میکروکارآفرینی در اقتصاد کشورهای در حال توسعه وجود دارد (Vial, 2011).

با توجه به آنچه در زمینه میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه انجام شده است، می‌توان نتیجه گرفت که اگر چه میکروکارآفرینی دارای پتانسیل کاهش فقر و توسعه ملی است اما در کشورهای در حال توسعه، صرفاً به‌عنوان یک استراتژی کاهش فقر به‌کار گرفته می‌شود. در واقع طبیعت میکروکارآفرینی در کشورهای در حال توسعه با کشورهای توسعه‌یافته متفاوت است. در کشورهای توسعه‌یافته افراد با سرمایه انسانی بالا به سمت ایجاد بنگاه‌های خرد حرکت می‌کنند اما در کشورهای در حال توسعه، بنگاه‌های خرد در یک بخش غیررسمی و با تکیه بر سرمایه انسانی پایین، سرمایه مالی شخصی یا خانواده، نیروی کار خود فرد یا خانواده او و سرمایه اجتماعی پایین شکل می‌گیرند. از مهم‌ترین چالش‌های آن‌ها، عدم دسترسی به منابع مالی و اعتبارات است. فقدان سرمایه مالی مناسب در کنار سرمایه انسانی پایین موجب شده است تا آن‌ها نتوانند از فرصت‌های بازار بهره گرفته و بهره‌وری بنگاه‌های خود را افزایش دهند و با توجه به فقدان ارتباطات بین بنگاه‌های خرد، عدم دسترسی به اطلاعات و فقدان دانش بازار صرفاً بنگاه‌های خرد را به‌عنوان مکملی جهت حمایت از خانواده نگه داشته‌اند اما هدف آن‌ها حداکثرسازی سود نیست. هر چند در برخی موارد که اعتبارات خرد به خوبی به‌دست این بنگاه‌ها رسیده است (مانند بانک گرامین در بنگلادش)، موفقیت کسب و کارهای خرد نیز بیشتر بوده است.

بنابراین پیشنهاد می‌شود جهت سیاست‌گذاری برای استفاده از پتانسیل‌های کارآفرینان خرد، ابتدا باید ویژگی‌های کارآفرینان خرد در کشور شناسایی شود تا مشخص گردد بیشترین تعداد کارآفرینان در چه

سطحی از آموزش و در چه دامنه سنی قرار دارند. آیا دسترسی به سرمایه مالی و اعتبارات دارند؟ به زیرساخت‌های فیزیکی و منابع اطلاعاتی لازم دسترسی دارند؟ از نظر تقسیم‌بندی، ویژگی‌های کارآفرینان خرد در کشورهای در حال توسعه را نشان می‌دهند یا کشورهای توسعه‌یافته و یا ترکیبی از هر دو. سپس می‌توان با تدوین برنامه‌های مناسب توسعه کسب‌وکار مبتنی بر ارائه اعتبارات خرد و دوره‌های مهارت‌آموزی متناسب با ویژگی‌های هر گروه، از پتانسیل‌های این کارآفرینان در راستای توسعه استفاده بهینه نمود. در غیر این صورت این مشاغل موقتی بوده و صرفاً تا یافتن مشاغل رسمی، ادامه خواهد داشت.

### فهرست منابع

۱. فلاح حقیقی، ن. ۱۳۹۴. میکروکارآفرینی و توانمندسازی زنان روستایی: چالش‌های پیش‌رو. کارآفرینی در کشاورزی، ۲ (۱): ۱۴۵-۱۲۵.
2. Angelelli, P., Moudry, R., and Listerri, J. 2006. Institutional capacities for small business policy development in Latin America and the Caribbean (Technical Papers Series), Washington, DC: Inter-American Development Bank.
3. Antrobus, P. 2005. Critiquing the MDGs from a Caribbean perspective. *Gender and Development*, 13(1): 94-104.
4. Armenda'riz, B., and Labie, M. 2011. *The handbook of microfinance*. Singapore and Hackensack, NJ: World Scientific Publishing Company Incorporated.
5. Armenda'riz, B., and Morduch, J. 2007. *The economics of microfinance*. Cambridge, MA and London: MIT press.
6. Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., and Kinnan, C. 2009. *The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation* Working Paper, Cambridge, MA: Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology (MIT).
7. Bateman, M. 2010. *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of local neoliberalism*. London: Zed Books.
8. Bates, T. 1990. Entrepreneur human capital inputs and small business longevity, *Review of Economics and Statistics*, 72: 551-59.
9. Baumol, W.J. 1990. Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive, *Journal of Political Economy*. 98(5): 893-921.
10. Blanchflower, D.G., and Oswald, A. J. 1998. What makes an entrepreneur?, *Journal of Labor Economics*, 16: 26-60.
11. Carrasco, R. 1999. Transitions to and from selfemployment in Spain: an empirical analysis, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61: 315-41.

- 12.Chandy, R., and Narasimhan, O. 2011. How Microentrepreneurs Could Change the World, *Bussiness Strategy Review*, 1: 52-55.
- 13.Chatterjee, M. 2001. *Microfinance: The miracle cure?*. Davos: World Economic Forum.
- 14.Coleman, S. 2007. The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3): 303–319.
- 15.De Soto, H. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, Harper and Row, New York.
- 16.De Soto, H. 2001. *The Mystery of Capital*, Bantam Press, London.
- 17.Evans, D.S., and Leighton, L.S. 1989. Some empirical aspects of entrepreneurship, *American Economic Review*, 79: 519–35.
- 18.Fafchamps, M. 2003. Ethnicity and networks in African trade. *Contributions to Economic Analysis and Policy*, 2(1): 1–53.
- 19.Gabriel, V., Rojas, M., and Siga, L. 2009. On the nature of micro-entrepreneurship: evidence from Argentina, *Applied Economics*, 41: 21, 2667-2680.
- 20.Gentry, W., and Hubbard, R. 2004. Entrepreneurship and household saving, *Advances in Economic Analysis and Policy* 4(1): 1–55.
- 21.Gibson, J., and Olivia, S. 2010. The effect of infrastructure access and quality on non-farm enterprises in rural Indonesia, *World Development* 38(5): 717–26.
- 22.Hamilton, B.H. 2000. Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108: 604–31.
- 23.Harris, J.R., and Todaro, M.P. 1970. Migration, unemployment and development: a two-sector analysis. *American Economic Review*, 60: 126–42.
- 24.Hermes, N., and Lensink, R. 2011. Microfinance: Its impact, outreach and sustainability. *World Development*, 39(12): 875–881.
- 25.Honjo, Y. 2004. Growth of new start-up firms: evidence from the Japanese manufacturing industry, *Applied Economics*, 36: 343–55.
- 26.International Labour Organization (ILO). 2000. Resolution concerning statistics of employment in the informal sector, adopted by the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians, Geneva: ILO.
- 27.Johnson, W.R. 1978. A theory of job shopping, *Quarterly Journal of Economics*, 92: 261–78.
- 28.Jovanovic, B. 1979. Job matching and the theory of turnover, *Journal of Political Economy*, 87: 972–90.
- 29.Jovanovic, B. 1982. Selection and evolution of industry, *Econometrica*, 50, 649–70.
- 30.Liedholm, C., and Mead, D.C. 1999. *Small Enterprise and Economic Development: The Dynamics of Micro- and Small Enterprises*, Routledge, London and New York.

31. Lucas Jr, R.E. 1978. On the size distribution of business firms, *Bell Journal of Economics*, 9: 508–23.
32. Moore, C.S., and Mueller, R.E. 2002. The transition from paid to self-employment in Canada: the importance of push factors, *Applied Economics*, 34, 791–801.
33. Morduch, J. 2000. The microfinance schism. *World Development*, 28(4): 617–629.
34. Nichter, S., and Goldmark, L. 2009. Small firm growth in developing countries, *World Development*. 37(9): 453–64.
35. Otoo, M., Ibro, G., Fulton, J., and Lowenberg-Deboer, J. 2012. Micro-Entrepreneurship in Niger: Factors Affecting the Success of Women Street Food Vendors, *Journal of African Business*, 16-28.
36. Portes, A., and Itzigsohn, J. 1997. Coping with change: The politics and economics of urban poverty. In A. Portes, C. Dore-Cabral, and P. Landolt (Eds.), *The urban Caribbean: Transition to the new global economy* (pp. 227–252). Baltimore and London: The John Hopkins University Press.
37. Rahman, A. 2004. Microcredit and poverty reduction: Trade-off between building institutions and reaching the poor. In H. Lont, and O. Hospes (Eds.), *Livelihood and microfinance: Anthropological and sociological perspectives on savings and debt* (Pp: 27–42). Delft: Eburon.
38. Rees, H., and Shah, A. 1986. An empirical analysis of self-employment in the U.K., *Journal of Applied Econometrics*, 1: 95–108.
39. Reynolds, P. 1997. Who starts firms? Preliminary explorations of firms in gestation', *Small Business Economics* 9(5): 449–62.
40. Rigg, J. 2003. Indonesia's small entrepreneurs: trading on the margins, *Journal of Asian Business* 19(2): 108–9.
41. Roy, M.A., and Wheeler, D. 2006. A Survey of Micro-Enterprise in Urban West Africa: Drivers Shaping the Sector, *Development in Practice*, 16(5): 452-464.
42. Schumpeter, J.A. 1934. *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge MA.
43. Sultana, B., Zaaba, Z.B., and Urnernote, K. 2010. Women's Empowerment through the Development of Micro Entrepreneurship in Rural Bangladesh, *Social Sciences* 5(1): 1-9.
44. Tambunan, T. 2007. Entrepreneurship development: SMEs in Indonesia, *Journal of Developmental Entrepreneurship* 12(1): 95–118.
45. United Nations. 2004. *Microfinance and microcredit: How can \$100 change an economy?* New York: United Nations.
46. Van Diermen, P. 2002. SMEs and regional labour market dynamics: major trends since 1997, in *Globalization and SMEs in East Asia*, eds C. Harvie and B.C.L. Lee, Edward Elgar, Cheltenham: 209–24.

47. Verrest, H. 2013. Rethinking Microentrepreneurship and Business Development Programs: Vulnerability and Ambition in Low-income Urban Caribbean Households, *World Development*, 47: 58–70.
48. Vial, I. 2011. Micro-entrepreneurship in a hostile environment: evidence from Indonesia, *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 47: 2, 233-262
49. Von Luebke, C. 2006. Leadership and voice in local governance: political economy of district business regulations in Central Java, West Sumatera, Bali and NTB. Paper prepared for the Rural Investment Climate Assessment, World Bank, Jakarta, May.
50. Webster, L., and Fidler, P. 1996. *The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa*, London: Methuen.
51. World Bank. 2000. *World development report 2000/2001: Attacking poverty*. New York: Oxford University Press.
52. World Bank. 2004. *World development report 2005: A better investment climate for everyone*. Washington, DC: World Bank.
53. Yunus, M. 2007. *Grameen Bank at a glance*. Grameen Bank.



Gorgan University of Agricultural  
Sciences and Natural Resources

*Journal of Entrepreneurship in Agriculture* Vol. 2(4), 2016  
<http://jead.gau.ac.ir>

## **Micro-entrepreneurship in developing countries Challenges and success factors**

**\*N. Fallah Haghghi**

Assistant Prof., Dept., of Innovation and Entrepreneurship, Research Institute  
for New Technology Development Studies, Iranian Research Organization for  
Science and Technology (IROST)

Received: 25/11/2015 ; Accepted: 17/3/2016

### **Abstract**

There is a little systematic knowledge in the field of micro-entrepreneurship in the economy of developing countries. Although, micro-entrepreneurship has the potential for poverty reduction and national development, but in developing countries, have been used solely as a poverty reduction strategy. The nature of micro-entrepreneurship, in developing countries is different of developed ones. In developed countries, individuals move towards to creation micro-enterprises, with high human capital, but in developing countries, micro-enterprises form in informal sector and relying on low human capital, low personal or family financial capital, individual or family labor work and low social capital. This paper investigates the role of business development programs in micro-entrepreneurship and compares the nature of micro-entrepreneurship in developing countries with developed ones and Finally, discusses on mechanisms of micro-entrepreneurs' success in developing countries that among which, we could point to individual characteristics of micro-entrepreneurs and their families, access to financial resources, providing appropriate human capital, social capital and external factors related to micro and macroeconomic situation of the country and the quality of infrastructures and institutions in the country.

**Keywords:** Micro-entrepreneurship, Developing countries, Challenges, Success factors

---

\*Corresponding author: fallahnegin@gmail.com