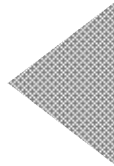


ارائه راهبردهای احیای شرکت‌های معدنی و صنعتی راكد بر اساس انواع صنایع



سیامک ظاهری^۱

حمید آسایش^۲

مهدی کمالی^۳

مهدی زاهد غروی^۴

(تاریخ دریافت ۱۴۰۲/۸/۲۵ - تاریخ تصویب ۱۴۰۲/۱۰/۱۰)

نوع مقاله: علمی پژوهشی

چکیده

راكد بودن شرکت‌ها منجر به معوقه مالیاتی، بیمه‌ای و بانکی، تعدیل و بیکاری نیروی انسانی، کاهش ارزش و اعتبار شرکت، کاهش ارزش برند شرکت، تشدید اختلاف شرکاء و حقوقی شدن مسائل شرکت، تملک دارایی‌های شرکت توسط افراد غیرمتخصص،... و در نهایت کاهش ارزش افزوده زیربخش‌ها و کاهش تولید و رشد اقتصادی می‌شود. برای تحقق شعارهای اقتصادی ابلاغی مقام معظم رهبری (مدظله العالی) طی چند سال اخیر، بایستی راهبردهای احیای

۱- دانشجوی دکتری اقتصاد، گروه اقتصاد، واحد الگودرز، دانشگاه آزاد اسلامی، الگودرز، ایران

۲- دانشیار، عضو هیئت علمی گروه اقتصاد، دانشگاه آیت... بروجردی، بروجرد، ایران (نویسنده مسئول)

hamid.asayesh@abru.ac.ir

۳- استادیار، عضو هیئت علمی گروه اقتصاد دانشگاه آزاد اسلامی واحد قشم و عضو مدعو واحد الگودرز، دانشگاه آزاد

اسلامی، الگودرز، ایران

۴- استادیار، عضو هیئت علمی گروه اقتصاد، دانشگاه آیت... بروجردی، بروجرد، ایران

شرکت‌های معدنی و صنعتی راکد (دارای ارتباطات پیشین و پسین بسیار) مورد بررسی قرار گیرد. لذا هدف پژوهش حاضر تدوین راهبرد احیا شرکت‌های معدنی و صنعتی راکد است. لذا تحقیق حاضر بر مبنای هدف از نوع پیمایشی و بررسی رابطه توصیفی می‌باشد. برای این منظور از طریق روش تحلیل سلسله‌مراتبی و همچنین مطالعه مستندات مرتبط، مدل مفهومی برای احیای شرکت‌های معدنی و صنعتی راکد از گروه صنایع معدنی، شیمیایی، نساجی (پوشاک و سلولزی)، غذایی و فلزی با نظر ۱۴۰ متخصص عضو کارگروه‌های احیا صنایع با نمونه در دسترس و معرفی شده از ۲۳۸۰ شرکت صنعتی راکد و نیمه فعال در گروه‌های مختلف صنعت تعریف و تدوین گردید. بنابر نتایج تحقیق با استفاده از تحلیل سلسله‌مراتبی برای هر گروه از صنایع راهبردهایی جهت احیا مانند سازماندهی مجدد دیون، واگذاری مدیریت، تأمین مالی، شناسایی بازارهای جدید، فروش دارایی‌های مازاد و.... شناسایی و اولویت‌بندی شدند.

کلید واژه: شرکت‌های معدنی و صنعتی راکد، راهبرد احیا، اولویت‌بندی، تحلیل سلسله‌مراتبی

۱- مقدمه

مطابق آمار غیررسمی، تعداد قابل توجهی از شرکت‌های صنعتی و معدنی کشور به دلایل مختلفی راکد و یا نیمه فعال هستند و به‌رغم تزریق سرمایه عظیم برای احیا آن‌ها، اغلب شرکت‌های فوق‌الذکر راکد و نیمه تمام می‌ماند و استهلاك سرمایه زیادی بدون بازده را به دنبال دارد. بسیاری از شرکت‌های صنعتی و معدنی در خوش بینانه‌ترین حالت با ظرفیت نامناسب و اغلب پایین‌تر از ظرفیت خود کار می‌کنند این به آن معناست که بخشی از سرمایه کشور در این طرح‌ها، راکد مانده‌اند و بدیهی است زیرساخت‌های فیزیکی این شرکت‌ها نیز نه تنها بهره‌ور نیست که تدریجاً فرآیند استهلاك و اضمحلال را طی می‌نمایند (نظری و همکاران، ۱۳۹۶). از طرف دیگر راه‌اندازی شرکت‌های راکد در کشور بسیار کم‌هزینه‌تر از ایجاد شرکت‌های صنعتی و معدنی جدید می‌باشد که بایستی در اولویت قرار گیرد. در گزارش تحلیل پایش شرکت‌های صنعتی (پروژه شرکت شهرک‌های صنعتی، ۱۴۰۰)، حدود ۳۰ درصد شرکت‌های مستقر در شهرک‌های صنعتی غیرفعال بودند که از مجموع آنها ۲۷ درصد دارای نیروی انسانی مشغول به کار بوده و بقیه به‌طور کامل تعطیل و هیچ‌گونه اشتغالی نداشته‌اند. وجود تعداد قابل توجهی از شرکت‌های بحرانی راکد

با خواب سرمایه قابل ملاحظه سرمایه قابل ملاحظه بلوکه شده و وجود معضل بیکاری به عنوان یک چالش اساسی در کشور، لزوم شناسایی روش‌های احیای شرکت‌های راكد را دو چندان می نماید. با توجه به تعداد بسیار بالای شرکت‌هایی که کلاً غیرفعال شده‌اند، انجام مطالعه برای ارائه راهکارهای عملی به کارگیری ظرفیت بلااستفاده آنها می‌تواند به سودآوری این شرکت‌ها و ارتقای بهره‌وری ملی از طریق به کارگیری سرمایه‌گذاری‌های رها شده و بلااستفاده به جای سرمایه‌گذاری جدید می‌انجامد، در استان اصفهان نیز وضعیت متفاوت از کل کشور نمی‌باشد.

در یک بررسی موردی در شهرک‌های صنعتی ایران ۳۸ درصد شرکت‌ها به نظر برای احیا نیاز به مطالعه و بررسی بیشتر از آنچه در کلینیک‌های صنعتی انجام می‌شود دارند، با توجه به وجود دلایل مختلفی منجر به راكد شدن شرکت‌های صنعتی و معدنی (شناسایی شدن بیش از ۲۰۹ مشکل پایش شده) و محدودیت‌های کشور ناشی از بودجه و تحریم نیاز است با توجه به شرایط عدم تقارن اطلاعات و در نهایت وجود گزینش نامطلوب (کژگزینی) و مخاطره اخلاقی (کژرفتاری) و مسئله مدیر-کارفرما و.... از نظر افراد مطلع و ذینفع استفاده گردد زیرا آنها به عنوان ذی‌نفع سعی نموده‌اند برای مقابله با مشکلات شرکت‌های راكد بیشترین اطلاعات را در شرایط اطلاعات نامتقارن اطلاعاتی امروز جمع آوری و کسب نمایند و تا حدودی شرایط شرکت راكد و مشکلات آن را غربال نمایند، لذا هدف تحقق حاضر شناسایی آسیب‌های احیا شرکت‌های صنعتی و معدنی راكد اصفهان و ارائه راهبردهای احیا می‌باشد. باید توجه داشت وجود شرکت‌های راكد و نیمه فعال منجر به زیان‌های مختلف اقتصادی از قبیل ۱. اتلاف منابع محدود ۲. افزایش هزینه تمام شده ۳. عدم نفع ناشی از تأخیر: عدم اتمام طرح‌ها ۴. بیکارماندن عوامل انسانی و ماشین آلات و تجهیزات ۵. اثر تورمی ۶. کاهش بازدهی سرمایه ۷. کاهش بهره‌وری بخش دولتی و خصوصی، ۸. کاهش نرخ رشد اقتصادی ۹. کاهش نسبی رفاه و پسرفت توزیع درآمد می‌شود. همچنین وجود شرکت‌های راكد و نیمه فعال و آثار منفی اجتماعی-سیاسی مانند: ۱. نارضایتی اجتماعی ۲. بی‌اعتمادی به کفایت سیاست‌مداران و کاهش اعتبار دولت ۳. بی‌اعتباری قانون و مجلس قانون‌گذاری و سایر ارکان نظام سیاسی را در پی دارد. لذا در این تحقیق حاضر هدف، شناسایی روش‌های احیای واحدهای صنعتی و معدنی راكد و اولویت‌بندی روش‌های احیا می‌باشد. بدین منظور در این تحقیق از نظر ذی‌نفعان با کمک روش سلسله‌مراتبی توأم با استفاده از مصاحبه نیمه ساختار یافته روش‌های احیای واحدهای صنعتی و

معدنی مورد بررسی قرار می‌گیرد و در نهایت، روش‌های احیا اولویت‌بندی می‌شوند.

۲- مبانی نظری تحقیق

۲-۱- شرکت‌های راکد و دلایل ایجاد

شرکت‌های تولیدی درگیر و دار مشکلات اقتصادی یکی پس از دیگری دچار کاهش تولید و رکود می‌شود، تعطیلی شرکت‌های تولیدی مساوی است با بیکار شدن کارگران شاغل در این کارخانه‌ها و یک گام به‌سوی وابستگی به کشورهای خارجی برای تأمین نیاز داخلی، قطعاً احیای شرکت‌های ورشکسته و تعطیل‌شده به‌راحتی امکان‌پذیر نیست، مراحل چرخه عمر را به شرح زیر بیان می‌شوند، مرحله معرفی؛ جایی که نوآوری ایجاد می‌شود. شرکت‌ها در این مرحله تلاش می‌کنند آگاهی ایجاد کرده، اطلاع‌رسانی کنند و سهم بازاری خود را افزایش دهند. اولین ورودی‌ها از مالکیت موقت در بازار لذت می‌برند. مرحله رشد؛ در این مرحله اندازه شرکت بیش‌از اندازه شرکت‌هایی است که در مرحله ظهور به سر می‌برند و رشد و فروش و درآمد نیز نسبت به مرحله ظهور بیشتر است. شرکت‌ها نسبت به توانایی‌هایشان (ساختار هزینه و مزیت رقابتی) انتظارات خوش‌بینانه آید دارند و در این مرحله شرکت‌ها، مقدار زیادی سرمایه‌گذاری می‌کنند. مرحله بلوغ؛ در این مرحله، شرکت‌ها فروش به اثبات و متعادلی را تجربه می‌کنند، دارایی‌های اولیه آن‌ها مستهلک می‌شود؛ سرعت از کارافتادگی تجهیزات نیز به تغییرات فناوری و صنعت بستگی دارد. در این شرایط، ناتوانی شرکت در کنار آمدن با تغییر محیط رقابتی، پیشرفت چرخه عمر را تحت تأثیر قرار می‌دهد. اندازه دارایی‌های شرکت در این مرحله بیشتر از اندازه دارایی‌های شرکت‌های در حال رشد است. تحلیل مزیت‌های رقابتی مشخص می‌کند که مرحله بلوغ به رکود اجتناب‌ناپذیر است. مگر اینکه شرکت‌ها بتواند از طریق تغییر ساختار (ادغام، پیوستن با بازارهای دیگر و...) عملیات شان را از سر بگیرند. در این مرحله شرکت‌ها سعی می‌کنند دارایی‌های غیر مولدشان را به‌نقد تبدیل کنند؛ به‌عبارتی تلاش می‌کنند این منابع را به پروژه‌های جدیدی تبدیل کنند که بازدهی مثبتی به وجود می‌آورند. در این مرحله، هزینه تأمین مالی از منابع خارجی زیاد است به‌گونه‌ای که در اغلب موارد بازده سرمایه‌گذاری یا بازده سرمایه‌گذاری تعدیل‌شده کمتر از نرخ تأمین مالی است. مرحله ورشکستگی (انحطاط)؛ هر شرکت می‌تواند از هر کدام از مراحل قبلی به مرحله انحطاط وارد شود. شرکت‌های اقتصادی

مانند سایر موجودات متولد می‌شوند و پس از طی مراحل به صورت‌های مختلفی می‌میرند. بر این اساس، مرگ و نابودی شرکت، موضوعی حتمی و ناگزیر است و تنها می‌توان با روش‌هایی آن را تأخیر انداخت؛ بنابراین شناخت و آگاهی درباره عوامل مؤثر بر توقف شرکت می‌تواند یکی از راه‌های به تأخیر انداختن این مسئله باشد (کاظمی و همکاران، ۱۳۹۲). احیا فرایندی دو مرحله‌ای است؛ ابتدا عملکرد افت می‌کند و به دنبال آن بهبود عملکرد صورت می‌گیرد. وجه تمایز احیای شرکت با سایر مفاهیم اساسی مدیریت راهبردی از جمله تحول، تغییر، بازسازی و تجدید ساختار، در فوریت و اضطرار برای تغییر است. شرکت زمانی فرایند احیا را آغاز می‌کند که به‌طور پیاپی از شاخص‌های عملکردی کاسته می‌شود و اگر وضع به همین منوال باشد، خطر ورشکستگی و نابودی افزایش می‌یابد. شرکت‌های بحران‌زده که با افت عملکرد مداوم مواجه‌اند، برای نجات خود از بحران ورشکستگی راهبردهایی را برای بازگشت و احیا اجرا می‌کنند؛ اما مطالعات نشان می‌دهد بیشتر تلاش‌هایی که برای احیای شرکت صورت می‌گیرد، ناموفق بوده است (رحمان سرشت و همکاران، ۱۳۹۳). تغییر هویت شرکت، بازار گرایی بیشتر، کیفیت گرایی، تجدید ساختار سازمانی، سازمان‌دهی مجدد دیون سرمایه، تغییر کادر مدیریتی، آموزش و بازآموزی، به‌کارگیری مشوق‌ها و بهبود توزیع اطلاعات و ارتقای روابط عمومی است. مرحله سوم با عنوان نهادینه کردن، شامل ایجاد فرهنگی قوی و توسعه سیستم ارزشی شرکت از طریق توسعه منابع انسانی، سازمان‌دهی مجدد نقش‌ها، وظایف و رویه‌ها و همچنین سامانه‌های ارتباطی و هماهنگی است. مرحله چهارم که مراحل رشد نام دارد، شامل معرفی محصولات جدید، ورود به بازارهای جدید، متنوع سازی کسب‌وکارها، تقویت و تمرکز مجدد در تحقیق و توسعه و همچنین ادغام و تملک شرکت‌های دیگر است (رحمان سرشت و همکاران، ۱۳۹۳). شایسته است قبل از ورود به بحث راهکارهای احیای شرکت‌های صنعتی به مسائلی که باعث رکود شرکت‌ها می‌شوند نیز اشاره گردد.

موانع و چالش‌های اصلی تولید و رقابت‌پذیری علاوه بر شاخص‌های فضای کسب‌وکار و رقابت‌پذیری نظیر شروع و خاتمه کسب‌وکار می‌تواند در سه بخش موانع کلان و ساختاری، عوامل اقتصادی و عوامل داخلی زنجیره دسته‌بندی کرد. در زمینه موانع کلان و ساختاری می‌توان به تصدی‌گری دولت، ضعف قوانین و عدم ثبات قوانین و مقررات صنعتی و تجاری کشور نظیر تعرفه‌ها، سهمیه‌ها، عوارض و مالیات‌ها خصوصاً مالیات بر ارزش افزوده، مجوزهای

صنعتی و تجاری و نظام ارزیابی کالا و سیاست‌های متناقض اقتصادی در زنجیره از جمله مهم‌ترین چالش‌های کلان و ساختاری هستند. موانع مربوط به اقتصاد کشور نیز شامل کاهش قدرت خرید (در اثر تورم بالا در دهه گذشته)، بانک محور بودن نظام تأمین مالی و هزینه‌ها و مشکلات تأمین مالی و وثایق مربوطه و نهایتاً در زمینه عوامل داخلی می‌توان به بهره‌وری پایین شرکت‌های زنجیره، قیمت تمام‌شده بالا در کنار کیفیت پایین تولیدات هزینه‌های بالای نظام توزیع در کنار توسعه نیافتگی زیرساخت‌های حمل‌ونقل و لجستیک کشور اشاره کرد.

بخش مهم از قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور به ایجاد ظرفیت‌های جدید برای تسهیل تأمین مالی بخش خصوصی می‌پردازد. این بخش از جمله نقاط قوت قانون است. شفاف‌سازی بدهی‌ها و مطالبات دولت، تلاش برای نشان دادن بانک‌ها بر کرسی بانکداری به جای سرمایه‌گذاری و شرکت داری، ایجاد امکان آزادسازی تدریجی وثیقه‌ها و یا جایگزینی آن، محدود کردن اختیارات بانک برای حراج وثایق از طریق ممنوعیت اخذ وکالت بلاعزل وام‌دهنده، رعایت حریم شرکت، فعالیت و تولید در صورت عدم امکان بازپرداخت تسهیلات و تمهیداتی برای وصول مطالبات مشروط به حیات و تداوم فعالیت شرکت، تسهیل تأمین سرمایه در گردش از طریق پیش‌بینی حساب ویژه، ایجاد امکان وصول موقوفات بانکی سال‌های گذشته مشروط بر رعایت شرایط خاص و ایجاد امکان فروش اوراق مشارکت برای شرکت‌های خصوصی از مهم‌ترین تصمیمات و زیرساخت‌های قانونی این حوزه است. بخش دیگری از قانون، توجه به ابزارهای ثبات غیردستوری در بورس و بازار سرمایه است. پیش‌بینی صندوق تثبیت بازار سرمایه و صدور مجوز برای خرید و نگهداری سهام شرکت، با هدف مدیریت نوسانات قیمت سهام شرکت در بازار، می‌تواند اطمینان سهام‌داران خرد در بازار را بهبود ببخشد. در ادامه بخش دیگری از قانون معافیت‌های مالیاتی است که در وضعیت رکود که شرکت‌ها خصوصاً صنایع غذایی با حداقل ظرفیت خود مشغول‌اند و سهم بالایی از ظرفیت‌های تولید در این صنعت غیرفعال است، ایجاد تسهیلات مالیاتی، ابزار مناسبی است که در صورت لحاظ شرایط مناسب، تحریک تولید را به دنبال دارد. نرخ صفر مالیاتی برای شرکت‌های جدید، مشوق‌ها برای جهت‌دهی به سرمایه‌گذار، افزایش دوره برخورداری از معافیت مالیاتی با افزایش اشتغال، استقرار در مناطق کمتر توسعه‌یافته و شهرک‌ها صنعتی، جذب سرمایه‌گذاری خارجی و تأمین هزینه‌ها تحقیق و پژوهش و همچنین پیش‌بینی شده معادل حداقل سود مورد انتظار عقود مشارکتی

روی آورده نقدی برای تأمین مالی مشمول معافیت مالیاتی است. موارد فوق از جمله نکات مثبت قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور است اما پراکندگی فراوان مواد، نداشتن زیرساخت‌ها اجرایی برای بهره‌برداری ظرفیت‌های قانون و نادیده گرفتن آن‌ها (مرتضایی، ۱۳۹۵).

۲-۲- انواع روش‌های احیا

روش‌های متعدد و رویکردهای متنوعی در حوزه احیا وجود دارد که گزینه‌ها و تصمیمات متفاوتی را در اختیار قرار می‌دهد که خود می‌تواند موجبات پیچیدگی بیشتر این فرایند را سبب شود (شبانی، ۱۳۸۸). با توجه به آسیب‌های مختلف روش‌های مختلف احیا مطرح است مانند:

الف) قراردادهای عرضه و مدیریت: که قراردادهای مدیریتی یکی از ترتیبات قراردادی برای مدیریت یک بخش یا کل یک شرکت توسط بخش خصوصی جدید است. این نوع قراردادها، امکان استفاده از مهارت‌های بخش خصوصی در طراحی خدمات و ارائه آن، کنترل عملیاتی، مدیریت نیروی کار و تأمین تجهیزات را میسر می‌سازد؛ ضمن آن‌که مالک قبلی مالکیت تسهیلات و تجهیزات را حفظ می‌کند، به بخش جدید مسئولیت‌های مشخص در خصوص انجام یک خدمت محول می‌شود.

ب) قراردادهای کلید در دست: کلید در دست، یکی از الگوهای سنتی تأمین تجهیزات برای تسهیلات زیرساختی است. به‌طور کلی یک پیمانکار خصوصی از فرآیند مناقصه انتخاب می‌شود و درازای حق‌الزحمه ثابت، نرخ یا هزینه کل که یکی از معیارهای مهم در انتخاب برنده مناقصه است - تسهیلاتی را طراحی می‌کند و می‌سازد. پیمانکار، ریسک مربوط به مراحل طراحی و ساخت را به عهده می‌گیرد. مقیاس سرمایه‌گذاری توسط بخش خصوصی، کوچک و برای مدت کوتاهی است. به‌طور معمول، در این نوع ترتیبات، انگیزه قوی برای تکمیل زود هنگام پروژه وجود ندارد.

پ) بهره‌برداری / اجاره: در این دسته از ترتیبات، اپراتور (اجاره‌دار) مسئولیت انجام عملیات بهره‌برداری و نگهداری از تسهیلات زیرساختی که در حال حاضر وجود دارند و ارائه خدمات را بر عهده دارد؛ اما به‌طور کلی انجام هرگونه سرمایه‌گذاری بزرگی توسط اپراتور مورد نیاز نیست. قراردادهای بهره‌برداری و اجاره بسیار شبیه به هم و تنها از لحاظ فنی با هم متفاوت هستند. تحت یک قرارداد اجاره، اپراتور درآمد جمع‌آوری شده از مشتریان / کاربران تسهیلات را دریافت و

اجاره‌بهای مشخصی را به دولت پرداخت می‌کند. تحت یک قرارداد بهره‌برداری، اپراتور و دولت در کسب درآمد از مشتریان / کاربران سهیم هستند.

ت) اعطای حق امتیاز: در این شکل از مشارکت، صاحب واحد حقوق خاصی را تعریف و به یک نهاد (معمولاً بخش خصوصی) اعطا می‌کند تا تسهیلاتی را در طی یک دوره زمانی ثابت بسازد و از آن بهره‌برداری کند. صاحب شرکت معمولاً مالک نهایی تسهیلات و یا صاحب حق تأمین خدمات باقی می‌ماند. در قراردادهای اعطای حق امتیاز، پرداخت به دو شیوه انجام می‌گیرد. شرکت‌های جدید مبلغی را بابت امتیازاتی که از مالک دریافت کرده‌اند، به دولت می‌پردازند و ممکن است مالک تحت یک توافق‌نامه، در قبال تأمین خدمات، به صاحب امتیاز مبلغی را پرداخت کند.

۳- پیشینه تحقیق

تاکنون علاوه بر گزارش‌های موردی، تحقیق‌های مختلف در کشور در خصوص احیای شرکت‌ها انجام شده است که به برخی از جنبه‌های احیا به صورت موردی توجه نموده‌اند.

بهشتی سرشت و همکاران (۱۴۰۰)، با استفاده از روش مدل‌سازی دینامیک سیستم‌ها، نحوه‌ی اثرگذاری استراتژی کاهش هزینه و دارایی بر فرایند افول و احیای شرکت‌ها را با توجه به مکانیزم غالب خلق رانت اقتصادی در آن‌ها مورد بررسی قرار دادند. نتایج حاصل از شبیه‌سازی سناریوهای مختلف نشان داد که میزان اثربخشی استراتژی کاهش هزینه و دارایی وابستگی زیادی به علت افول دارد. علاوه بر این، در برخی شرایط استراتژی کاهش هزینه و دارایی نه تنها باعث توقف افول نمی‌شود، بلکه آن را تشدید می‌نماید. در پاسخ به چرایی این پدیده دریافته‌اند که اگرچه از دیدگاه مدیریت مالی، کاهش هزینه و دارایی پاسخ‌های بدیهی و سریع به افول و تنگنای مالی شرکت هستند، ولی به دلیل وجود حلقه‌های بازخورد، باعث کاهش مزیت رقابتی و ظرفیت تولید شده که این دو اثر منفی بر روند احیای شرکت می‌گذارند. همچنین هر چه شرکت در فضای رقابتی نوآورانه‌تری فعالیت کرده و بیشتر از مکانیزم خلق رانت شومپتری بهره‌مند باشد، در هنگام مواجهه با بحران‌های مالی از آسیب‌پذیری بیشتری برخوردار است. همچنین شرکت‌هایی که بیشتر بر واکاوی استراتژی کاهش هزینه و دارایی در مکانیزم خلق رانت ریکاردویی تکیه کرده و از منابع انحصاری بیشتری بهره‌مند هستند، هنگام مواجهه با علل افول،

دیرتر با بحران مالی مواجه شده و از این حیث مقاوم‌تر هستند. ولی چنانچه این قسم شرکت‌ها دچار بحران مالی شده و ناگزیر به کاهش دارایی شوند، سریع‌تر از دیگر شرکت‌ها مسیر افول را طی کرده و تا مرز ورشکستگی پیش می‌روند. در این مقاله برای نخستین بار از روش مدل‌سازی دینامیک سیستم‌ها به منظور بررسی فرایند افول و احیای مالی و تعیین اثرگذاری آن بر صورت‌های مالی شرکت استفاده شده است.

امیری و همکاران (۱۳۹۸) در تحقیقی به طراحی و تدوین مدل باز احیای شرکت‌های صنعتی راكد پرداخته‌اند. به این منظور به کمک روش‌های نمونه‌گیری قضاوتی و گلوله برفی با ۱۵ نفر از مدیران شرکت‌های صنعتی، استادان دانشگاه، مسئولان دولتی و خبرگان بخش خصوصی، مصاحبه عمیق نیمه ساختارمند در استان کرمانشاه انجام داده‌اند. یکی از مهم‌ترین شرایط علی‌شناسایی شده، اختلاف بین شرکا و مدیریت غلط شرکت صنعتی است. به دنبال این بی‌درایتی و بی‌کفایتی به‌طور عمده بدهی‌های مالی شرکت صنعتی افزایش می‌یابد، توان شرکت برای رقابت کم می‌شود و ارزش برند و اعتبار شرکت کاهش می‌یابد. در ادامه با تعدی سرمایه انسانی شرکت و بعضاً کشیده شدن مسائل حقوقی به دادگاه‌ها، بحران تشدید می‌شود تا جایی که شرکت صنعتی تعطیل شده یا به تملک بانک درمی‌آید. مجموعه این عوامل به‌عنوان زیرمقوله‌های شرایط علی، زمینه‌ساز ایجاد تحرک برای شکل‌گیری پدیده محوری پژوهش می‌شود؛ البته باید دقت داشت همه شرکت‌های صنعتی راكد قابلیت باز احیا را ندارند. برای مثال، باز احیای شرکت‌هایی که صرفاً به‌منظور دریافت تسهیلات، جواز تأسیس دریافت کرده‌اند، شرکت‌هایی که برای محصولات آن‌ها دیگر در بازار تقاضایی وجود ندارد، شرکت‌هایی که به‌علت وجود روابط خانوادگی سهم‌بندی شده‌اند و غیره، بسیار کم است.

پژوهش امیری و همکاران (۱۳۹۸) با هدف طراحی و تدوین مدل باز احیای شرکت‌های صنعتی راكد با استفاده از نظریه داده‌بنیاد و رهیافت نظام‌اند استراوس و کوربین در استان کرمانشاه انجام گرفت. به این منظور به کمک روش‌های نمونه‌گیری قضاوتی و گلوله برفی با ۱۵ نفر از مدیران شرکت‌های صنعتی، استادان دانشگاه، مسئولان دولتی و خبرگان بخش خصوصی، مصاحبه عمیق نیمه ساختارمند در استان کرمانشاه انجام شد. برای بررسی روایی مدل، روش بررسی چندین باره متن مصاحبه‌ها برای یافتن مدلی جدیدی اصلاح مدل اولیه و نیز تطبیق با معیارهای کرسول به کار رفت و ۴۶۷ کد، ۱۵۵ مفهوم و ۴۲ زیر مقوله شناسایی شد. در نهایت مدل پژوهش در قالب

مدل پارادایم ارائه شد که در آن «باز احیای شرکت‌های صنعتی راکد» به‌عنوان پدیده محوری متأثر از شرایط علی پژوهش انتخاب شد. شرایط زمینه‌ای و مداخله‌گر به‌همراه پدیده محوری راهبردها را شکل دادند و پیامدهایی مانند بهبود شاخه‌ای عملکردی، جذب نیروی انسانی، افزایش نرخ بازده دارایی‌ها، افزایش ارزش ویژه برند و دارایی‌های شرکت به‌همراه تثبیت وضعیت مالی شناسایی شد.

نوری زاد و رزمی (۱۳۹۷) شرکت‌های صنعتی مشابه از نظر تولید محصول (نوشابه‌سازی) موجود در شهرستان اردبیل را بررسی نمودند. در این پژوهش به‌علت تعداد کم محدود بودن شرکت‌های صنعتی، جامعه آماری مورد بررسی به‌روش سرشماری (بررسی تمامی شرکت‌های صنعتی، شرکت نمونه آماری) انجام شده‌است. در این پژوهش مشکلات مشترک شرکت‌های صنعتی نوشابه‌سازی آرت‌ام هنوش بیرولا، شناسایی یکی از این مشکلات (آسیب‌ها)، انتخاب (استقبال کم مشتریان از محصولات یا پایین آمدن فروش) علت یابی شد. بر این اساس از طریق مصاحبه حضوری از مدیران شرکت‌های تولیدی، ۲۹ نوع آسیب داخلی خارجی مشترک بین دو شرکت، که باعث پایین آمدن فروش در نتیجه رکود (ورشکستگی یا پایین آمدن بازده بهره‌وری) شرکت‌های تولیدی صنعتی می‌شوند مورد مطالعه قرار گرفته با طراحی پرسش‌نامه‌ای دقیق چندهدفه، این پرسش‌نامه‌ها در اختیار شرکت‌ها قرار گرفته توسط مدیران شرکت‌ها، (از تا ۹) امتیازبندی شده‌اند. آسیب‌های شناسایی شده، به‌وسیله درخت خطا، ارتباط بین آسیب‌ها برای پیشامد رکود شرکت‌های صنعتی، ایجاد (رسم) تحلیل شده در بخش پایانی پژوهش حاضر، بر حسب اولویت بین عارضه‌های (آسیب‌های) استراتژیکی که عدد امتیازدهی شان از ۱ تا ۱۰ بود، راهکارهای اجرایی برای رفع یا کاهش اثرات منفی پیشنهاد گردیده‌است.

مکوامبیسس و همکاران (۲۰۱۸) چالش‌های خارجی و داخلی عملکرد تاریخی اقتصاد مالاوی، را بررسی نمودند هدف اصلی سیاست مالاوی یافتن راهی برای احیای عملکرد اقتصادی به‌منظور کاهش فقر بالا است مروری بر تلاش‌های گذشته برای صنعتی‌سازی مالاوی نشان می‌دهد که علی‌رغم مداخلات و استراتژی‌های بسیاری از سیاست‌ها، عملکرد بخش صنعت در این کشور همچنان ناامیدکننده بوده است. سهم بخش صنعت در کل تولید ناخالص داخلی (GDP) نه تنها به‌طور متوسط ۱۳ درصد در سال ۲۰۱۹ اندک است، بلکه در حال کاهش بوده است. عملکرد ضعیف بخش صنعت نیز در سهم این بخش از کل اشتغال منعکس شده‌است که هشت (۸)

درصد ركود داشته است. از نظر رقابت پذیری بخش اقتصادی و صنعتی، این کشور در مقایسه با سایر کشورها در آفریقا در رتبه پایینی قرار دارد. این به دلیل زیرساخت‌های ضعیف، بی‌ثباتی اقتصاد کلان، عدم آمادگی تکنولوژیکی و اندازه كوچك بازار در میان عوامل دیگر است. فساد، كه نشانگر حکمرانی اقتصادی ضعیف است، به‌عنوان تنها عامل بازدارنده تجارت در مالاوی ذكر شده‌است. این مقاله چگونگی تقویت رشد بخش صنعتی مالاوی را بررسی می‌کند. این مقاله با بررسی علل شروع‌های نادرست در تلاش‌های گذشته برای صنعتی شدن کشور و چشم‌انداز صنعتی شدن به رهبری کشاورزی آغاز می‌شود. علاوه بر این، این مقاله برخی از اقتصادهای منتخب با رشد سریع در آفریقا و در شرق آسیا را مورد مطالعه قرار می‌دهد تا درس‌هایی برای اطلاع‌رسانی به استراتژی صنعتی‌سازی کشور و رفع موانعی كه برای تسهیل فرآیند باید برطرف شوند، استخراج كند. این مقاله نشان می‌دهد كه در حالی كه در مورد اهمیت صنعتی‌سازی اتفاق نظر وجود دارد، اجماع کمی در مورد چگونگی باز کردن پتانسیل صنعتی در مالاوی و سایر اقتصادهای فقیر آفریقا وجود دارد كه همچنان درگیر رشد اقتصادی پایین و غرق در فقر هستند. هیچ شباهتی از دستورالعمل استاندارد (يك اندازه مناسب) برای صنعتی‌سازی وجود ندارد كه بتوان آن را در مالاوی تکرار كرد. با این حال، درس‌های کلیدی برای اطلاع‌رسانی به بحث‌های جدید با هدف احیای صنعتی‌سازی در مالاوی فراوان است. درست مانند بسیاری دیگر از اقتصادهای كوچك و محصور در خشکی در SSA، مالاوی با چندین محدودیت الزام‌آور مواجه است كه برای باز کردن پتانسیل صنعتی شدن کشور باید با آنها مقابله كرد. همچنین، مانند سایر کشورهای آفریقایی كه در آرزوی صنعتی شدن هستند، مالاوی نیز ملزم به مقابله با مشكلات مرتبط با معایب "دیر بازدهی" مواجهه هستند.

۴- روش تحقیق

در این تحقیق ابتدا رشته فعالیت شرکت‌های دسته‌بندی می‌گردند سپس با استفاده از پرسش‌نامه دلفی با استفاده از نظر ذی‌نفعان، راهبردهای احیای شرکت‌های راكد نهایی و از طریق پرسش‌نامه زوجی تحلیل سلسله‌مراتبی راهبردهای شرکت‌های راكد اولویت‌بندی می‌گردد. جامعه مورد مطالعه شامل مدیران شرکت‌های صنعتی، استادان دانشگاه، مسئولان ذیربط دولتی و خبرگان بخش خصوصی است. برای انتخاب نمونه از روش‌های نمونه‌گیری عمدی استفاده شد بدین

صورت که از کارشناسان خبره صنعت شامل کارشناسان صنعت در بخش دولتی و بانکی، مدیران شرکت‌های صنعتی، اساتید دانشگاه و خبرگان بخش خصوصی یا افراد آگاه که به وضعیت شرکت‌های تعطیل استان اصفهان بودند انتخاب شدند. بنابراین به جز چند نفر نخست که براساس اهمیت موضوع و خبرگی برگزیده شده بودند، سایر افراد کلیدی مطلع را مصاحبه شوندگان طی فرآیند مصاحبه معرفی و تأیید کرده‌اند.

۵- اولویت‌بندی راهبردها با توجه به عوامل قابل کنترل و غیر قابل کنترل

قلمرو تحقیق شامل ۱۴۰ متخصص عضو کارگروه‌های احیا صنایع می‌باشد که، با توجه به نمونه در دسترس و معرفی شده از ۲۳۸۰ شرکت صنعتی راکد و نیمه فعال در گروه‌های مختلف صنعت راهبردهایی با استفاده از نتایج دلفی پیشنهاد شد و بر اساس عوامل کلان و در سطح شرکت این راهبردها با هم مقایسه شدند که نتایج آن در جداول زیر آورده شده است.

جدول شماره (۱) - نتایج مقایسه زوجی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع معدنی با توجه به عوامل در اختیار و خارج از اختیار شرکت‌های راکد

راهبردهای پیشنهادی صنایع معدنی	هزینه بالای تعیین سرمایه	کود اقتصادی	محدودیت در تجارت بین الملل	ناکارآمدی سیستم بانکی (رقبای تولیدی سرمایه)	وجود واحدهای تولیدی مشابه (تولیدی بکسل)	بالا بودن نرخ تورم و نوسانات قیمت	کیفیت پایین محصولات تولیدی نسبت به نمونه های مشابه	عدم به روز بودن و معلومات با تجربیات صنعتی مدیران	عدم خلاقیت و ابتکار در محصولات	خرابی و فرسودگی ماشین آلات، تجهیزات و تکنولوژی تولید	عدم واکنش سریع و متناسب با تغییرات بازار	تشدید اختلاف شرکا	نمایشن شبکه توزیع مناسب	ناکارآمدی در مدیریت بندها	بالا بودن قیمت تمام محصولات
توسعه عوامل فنی و فناوری	۰.۱۶۸	۰.۲۰۸	۰.۱۱۴	۰.۱۸۵	۰.۲۵۴	۰.۱۵۲	۰.۲۲۹	۰.۱۸۹	۰.۲۸۱	۰.۳۴۹	۰.۱۲۲	۰.۱۹۴	۰.۱۰۷	۰.۱۲۸	۰.۲۷۹
شناسایی بازارهای جدید	۰.۱۱۰	۰.۱۳۹	۰.۱۵۹	۰.۱۴۲	۰.۲۳۷	۰.۱۴۴	۰.۱۰۸	۰.۱۸۹	۰.۲۰۸	۰.۱۷۰	۰.۱۴۷	۰.۳۵۰	۰.۱۲۸	۰.۲۱۳	۰.۳۱۳
سازماندهی مجدد دپو	۰.۱۵۷	۰.۱۲۸	۰.۲۰۹	۰.۱۱۱	۰.۱۱۲	۰.۲۴۴	۰.۱۴۰	۰.۱۲۸	۰.۱۲۱	۰.۱۰۸	۰.۱۰۹	۰.۱۶۵	۰.۱۴۶	۰.۲۶۵	۰.۱۲۶
تعیین مالی	۰.۲۵۱	۰.۲۰۶	۰.۲۱۹	۰.۲۰۱	۰.۱۴۴	۰.۲۱۲	۰.۲۰۱	۰.۱۶۴	۰.۱۴۷	۰.۱۶۱	۰.۲۹۴	۰.۱۶۵	۰.۲۱۰	۰.۱۹۵	۰.۱۹۵
واکنشی مدیریت	۰.۲۱۴	۰.۲۱۹	۰.۲۹۹	۰.۲۶۲	۰.۲۵۲	۰.۱۶۷	۰.۲۲۲	۰.۲۲۹	۰.۲۲۳	۰.۲۱۲	۰.۲۹۴	۰.۳۲۰	۰.۱۸۸	۰.۱۲۹	۰.۱۸۷

مأخذ: محاسبات تحقیق

جدول شماره (۲) - نتایج مقایسه زوجی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع شیمیایی با توجه به عوامل در اختیار و خارج از اختیار شرکت‌های راکد

راهبردهای پیشنهادی صنایع شیمیایی	عدم ثبات در سیاست‌های داخلی و خارجی کشور و مقررات پولی، بانکی، مالیاتی و گمرکی	بالا بودن نرخ تورم و نوسانات قیمت	هزینه بالای تامین سرمایه	رکود اقتصادی	دشواری در تامین مواد اولیه سرافروخته	تاکتالمدی سیستم بانکی در تعیین سرمایه	سرعت تغییر تحولات تکنولوژیکی و فن	بالا بودن قیمت تمام شده محصولات	عدم بازارایی و تبلیغات مناسب	عدم به روز بودن معلومات و تجربیات صنعتی مدیران	عدم خلایق و ابتکار در محصولات	شفاف مدیریتی	کسب و سرمایه در گردش	ناشناسی استراتژی و اجرای مناسب برای محصولات	تاکتالمدی در مدیریت بدهی ها
۱۰۱	۱۳۵	۶۰۷	۲۳۸	۱۰۷	۳۷۹	۸۲	۱۵۶	۱۸۱	۱۸۱	۳۳۳	۳۶۶	۹۲	۱۹۳	۱۳۷	
۱۰۲	۲۰۶	۲۶۷	۳۳۳	۲۶۷	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	
۱۰۳	۲۴۶	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	
۱۰۴	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	
۱۰۵	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	

مأخذ: محاسبات تحقیق

جدول شماره (۳) - نتایج مقایسه زوجی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع غذایی با توجه به عوامل در اختیار و خارج از اختیار شرکت‌های راکد

راهبردهای پیشنهادی صنایع غذایی	عدم ثبات در سیاست‌های داخلی و خارجی کشور و مقررات پولی، بانکی، مالیاتی و گمرکی	بالا بودن نرخ تورم و نوسانات قیمت	هزینه بالای تامین سرمایه	محدودیت در تجارت بین الملل	دشواری در تامین سرمایه	تاکتالمدی سیستم بانکی در تعیین سرمایه	سرعت تغییر تحولات تکنولوژیکی و فن	بالا بودن قیمت تمام شده محصولات	عدم بازارایی و تبلیغات مناسب	عدم به روز بودن معلومات و تجربیات صنعتی مدیران	عدم خلایق و ابتکار در محصولات	شفاف مدیریتی	کسب و سرمایه در گردش	ناشناسی استراتژی و اجرای مناسب برای محصولات	توزیع مناسب	ناشناسی با کاهش ارزش برند
۲۰۴	۱۳۲	۲۸۱	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۲۰۵	۱۳۲	۲۸۱	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۲۰۶	۱۳۲	۲۸۱	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۲۰۷	۱۳۲	۲۸۱	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۲۰۸	۱۳۲	۲۸۱	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳

مأخذ: محاسبات تحقیق

جدول شماره (۴) - نتایج مقایسه زوجی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی با توجه به عوامل در اختیار و خارج از اختیار شرکت‌های راکد

راهبردهای پیشنهادی صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی	واردات بی رویه مشابه خارجی	هزینه بالای تامین سرمایه	عدم ثبات در سیاست‌های داخلی و خارجی کشور و مقررات پولی، بانکی، مالیاتی و گمرکی	بالا بودن نرخ تورم و نوسانات قیمت	محدودیت در تجارت بین الملل	دشواری در تامین سرمایه	تاکتالمدی سیستم بانکی در تعیین سرمایه	سرعت تغییر تحولات تکنولوژیکی و فن	بالا بودن قیمت تمام شده محصولات	عدم بازارایی و تبلیغات مناسب	عدم خلایق و ابتکار در محصولات	شفاف مدیریتی	کسب و سرمایه در گردش	ناشناسی استراتژی و اجرای مناسب برای محصولات	توزیع مناسب	ناشناسی با کاهش ارزش برند
۳۰۳	۲۳۳	۰۱	۲۱۷	۱۳۲	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۳۰۴	۲۳۳	۰۱	۲۱۷	۱۳۲	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۳۰۵	۲۳۳	۰۱	۲۱۷	۱۳۲	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۳۰۶	۲۳۳	۰۱	۲۱۷	۱۳۲	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۳۰۷	۲۳۳	۰۱	۲۱۷	۱۳۲	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳
۳۰۸	۲۳۳	۰۱	۲۱۷	۱۳۲	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳	۳۳۳

مأخذ: محاسبات تحقیق

جدول شماره (۵) - نتایج مقایسه زوجی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع فلزی با توجه به عوامل در اختیار و خارج از اختیار شرکت‌های راکد

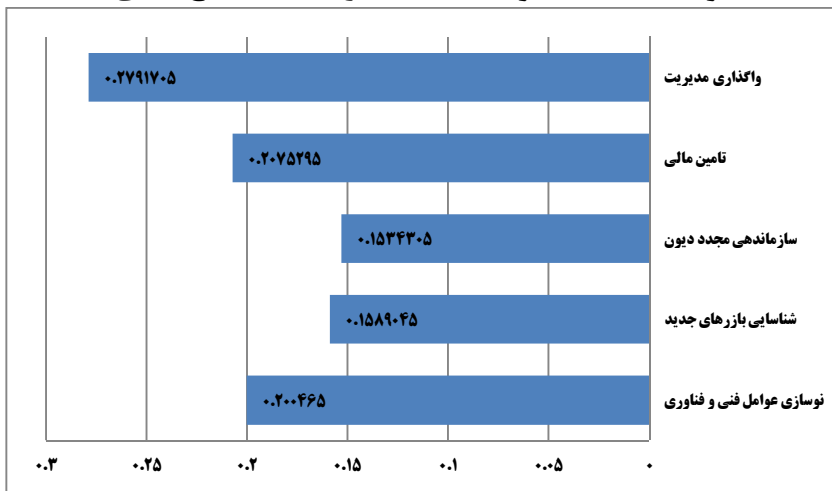
راهبردهای پیشنهادی صنایع فلزی	عدم نیاز در سیاست‌های داخلی و خارجی کشور و مقررات مالی، بانکی، مالیاتی و گمرکی	بالابودن نرخ ارز و سرمایه‌های	رکود اقتصادی	سرعت تغییر و تحولات تکنولوژیکی و فنی	دشواری در تامین مواد اولیه سرعرب	پایستگی تکنولوژی به خرج کشور	بالابودن قیمت تمام‌شده محصولات	ضعف مدیریتی	عدم استفاده از مشاغلین از مشاغل فرار از صلاح امور شرکت	عدم استفاده از مشاغلین با کماحقه	نداشتن اثر ایمنی و پایداری	کیفیت پایین تولیدی نسبت به نمونه‌های مشابه	عدم بازاریابی و تبلیغات مناسب	عدم به روز کردن معلومات و تجربیات صنعتی-مدیران
واگذاری به مدیریت جدید	۰.۹۵	۰.۲۲	۰.۳۳	۰.۹۸	۰.۲۱	۰.۱۲	۰.۳۲	۰.۳۵	۰.۱۳	۰.۳۵	۰.۳۳	۰.۶۲	۰.۶۹	۰.۳۲
سازماندهی مجدد نیرو	۰.۲۷	۰.۳۷	۰.۲۲	۰.۳۵	۰.۱۷	۰.۲۸	۰.۳۲	۰.۱۳	۰.۱۷	۰.۱۳	۰.۹۵	۰.۱۴	۰.۱۶	۰.۱۷
نوسازی عوامل فنی و فناوری	۰.۱۷	۰.۳۲	۰.۳۳	۰.۳۵	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲
فروش دارایی‌های مازاد	۰.۳۱	۰.۶۶	۰.۳۳	۰.۳۵	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲
از راه حقوق‌های مالیاتی جهت احیا	۰.۲	۰.۱۶	۰.۳۳	۰.۳۵	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲	۰.۳۲

مأخذ: محاسبات تحقیق

۶- راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع معدنی

بر اساس خروجی نهایی نرم‌افزار، Expert Choice واگذاری مدیریت، تأمین مالی، نوسازی عوامل فنی و فناوری، شناسایی بازارهای جدید و سازماندهی مجدد دیون به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع معدنی استان از نظر متخصصان است.

نمودار شماره (۱) - اولویت‌بندی احیا شرکت‌های صنایع معدنی

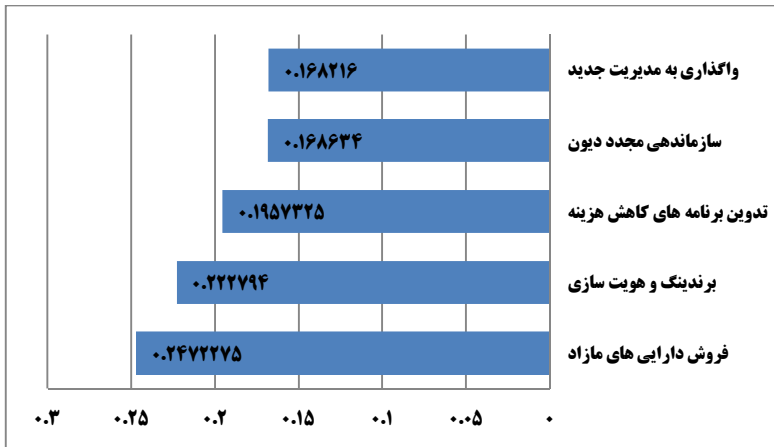


۷- اولویت‌بندی نهایی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع شیمیایی

با توجه به نمودار ۲ بر اساس خروجی نهایی نرم‌افزار، Expert Choice فروش دارایی‌های مازاد، برندینگ و هویت‌سازی، تدوین برنامه‌های کاهش هزینه، سازماندهی مجدد دیون و

واگذاری مدیریت به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع شیمیایی استان از نظر متخصصان است.

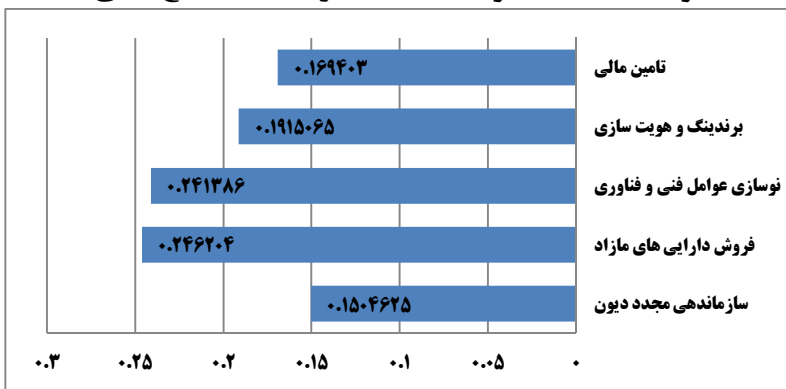
نمودار شماره (۲)-اولویت بندی شرکت های صنایع شیمیایی



۸-اولویت بندی نهایی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع غذایی

با توجه به نمودار ۳ بر اساس خروجی نهایی نرم افزار، Expert Choice فروش دارایی های مازاد، نوسازی عوامل فنی و فناوری، برندینگ و هویت سازی، تأمین مالی و سازماندهی مجدد دیون به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع غذایی استان از نظر متخصصان است.

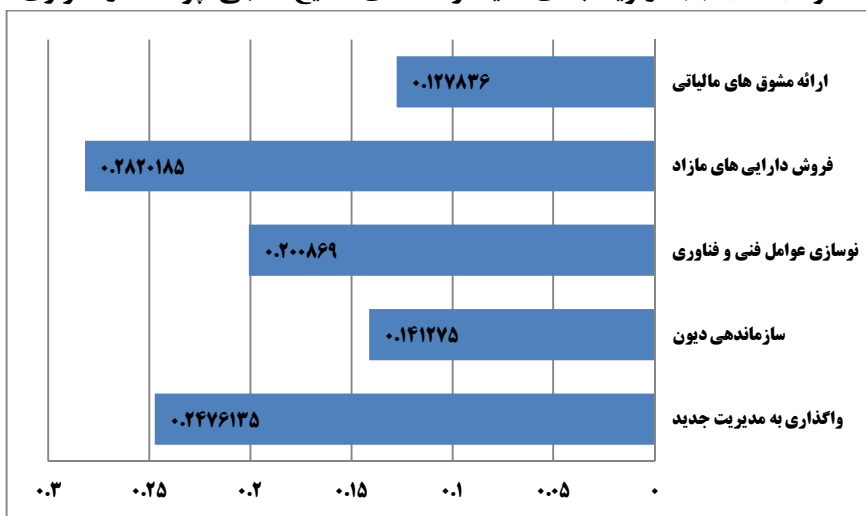
نمودار شماره (۳)-اولویت بندی شرکت های صنایع غذایی



۹- اولویت‌بندی نهایی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی

با توجه به نمودار ۴ بر اساس خروجی نهایی نرم‌افزار، Expert Choice فروش دارایی‌های مازاد، واگذاری به مدیریت جدید، نوسازی عوامل فنی و فناوری، سازمان‌دهی مجدد دیون و ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی استان از نظر متخصصان می‌باشد.

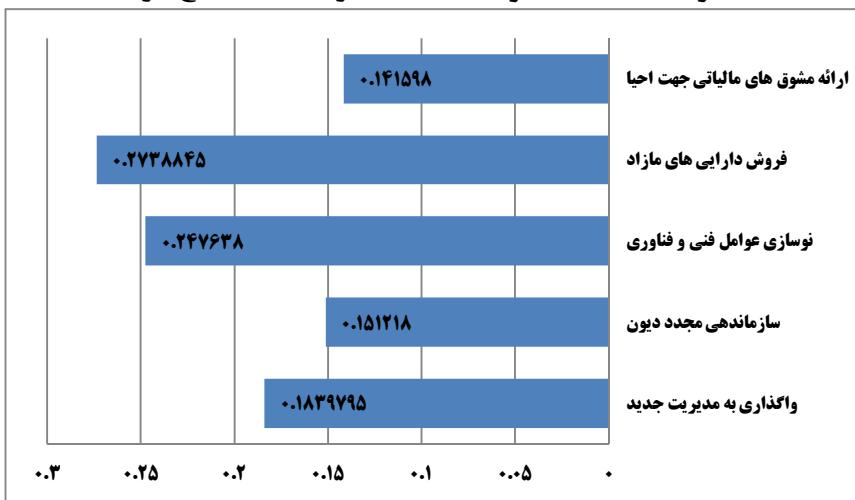
نمودار شماره (۴)- اولویت‌بندی احیا شرکت‌های صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی



۱۰- اولویت‌بندی نهایی راهبردهای پیشنهادی جهت احیا صنایع فلزی

با توجه به نمودار ۵ بر اساس خروجی نهایی نرم‌افزار، Expert Choice فروش دارایی‌های مازاد، نوسازی عوامل فنی و فناوری، واگذاری به مدیریت جدید، سازمان‌دهی مجدد دیون و ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع فلزی استان از نظر متخصصان می‌باشد.

نمودار شماره (۵)-اولویت‌بندی احیای شرکت‌های صنایع فلزی



۱۱- نتیجه‌گیری

در حال حاضر بسیاری از شرکت‌های صنعتی با معضل رکود درگیرند، چراکه بسیاری از این شرکت‌ها در شرایط رونق اقتصادی راه‌اندازی شده‌اند و در حال حاضر که رکود اقتصادی بر کشور حاکم شده‌است این شرکت‌ها یا تعطیل شده‌اند یا با ظرفیتی بسیار پایین‌تر از ظرفیت اسمی در حال فعالیت هستند. از این‌رو، هدف اصلی پژوهش حاضر آسیب‌شناسی شرکت‌های راكد صنعتی استان و همچنین ارائه راهکارهایی جهت احیای این شرکت‌ها و اولویت‌بندی این راهکارها است. بر این اساس شرکت‌های راكد به ۵ گروه صنعت، معدنی، شیمیایی، غذایی، نساجی و پوشاک فلزی تقسیم شدند؛ و برای هر صنعت ۱۵ عامل بیرونی و خارج از کنترل و درونی و قابل کنترل که وزن بالاتری را در مصاحبه گرفته‌بودند مشخص شدند؛ و برای هر صنعت راهکارهایی جهت احیای پیشنهاد و این راهکارها اولویت‌بندی شدند.

۱۱-۱- نتیجه تحلیل اطلاعات شرکت‌های صنایع معدنی

بر اساس مطالعات صورت گرفته راهبردهایی ارائه شد که واگذاری مدیریت اولویت اول را داراست. واگذاری مدیریت تغییر حکمرانی شرکت صنایع معدنی را در برمی‌گیرد. برای این منظور تفکیک مدیریت از مالکیت، استفاده از مشاوران مجرب، تشکیل گروه‌های کاری و

مدیریتی تخصصی و در نهایت واگذاری مسئولیت به مالکان جدید را شامل می‌شود. اولویت دوم تأمین مالی است. معمولاً افزایش بدهی‌های مالی به دلیل کاهش سطح درآمد شرکت، افزایش هزینه‌ها و در پی آن معوق شدن سررسید تسهیلات و... را در بردارد. برای این منظور کمک دولت به این شرکت‌ها ضروری است. دولت با تسهیل شرایط تأمین وثایق و تضامین، ارزش‌گذاری مجدد و وثایق، افزایش زمان بازپرداخت تسهیلات می‌تواند در این مهم اثرگذار باشد. همچنین ایجاد شبکه قوی تولیدکنندگان صنعتی و ایجاد صندوق‌های مشترک می‌تواند کمک‌کننده باشد. اولویت سوم نوسازی عوامل فنی و فناوری است. بر کسی پوشیده نیست که نوسازی عوامل فنی باعث افزایش کیفیت و کمیت محصولات می‌شود و توان رقابت‌پذیری شرکت را در بازار افزایش می‌دهد. این نوسازی نه تنها فرایند تولید را در برمی‌گیرد بلکه نوسازی فرایندهای توزیع و فروش نیز الزامی است. اولویت بعدی شناسایی بازارهای جدید است. این مهم نه تنها با محصولات فعلی در بازار جدید به دست می‌آید بلکه استفاده از خط تولید موجود برای تولید محصولات جدید و تغییر در سبد محصول را نیز در برمی‌گیرد. طراحی محصولات جدید، متنوع سازی سبد محصولات حذف محصولات با حاشیه سود کم نیز از دیگر راهکارها هستند. همچنین تولید محصول با توجه به نیاز بازار و شبکه‌سازی بین شرکت‌های اقتصادی با فعالیت مشترک می‌تواند راهگشا باشد. در انتها سازمان‌دهی مجدد دیون اولویت پنجم را داراست. سازمان‌دهی مجدد دیون برای شرکتی که بدهی‌های مالی قابل توجه دارد اولویت بالایی است؛ که شامل بخشش بخشی از بدهی‌ها توسط بانک‌ها یا دولت، استمهال وام‌های معوقه، توافق با بستانکاران است. در نتیجه این راهبرد پیامدهای مثبتی در سطح شرکت دیده می‌شود که مهم‌ترین آن‌ها تثبیت وضعیت مالی و بهبود شاخص‌های عملکردی شرکت است. حضور شرکت‌های بزرگی مثل سامانه گس تر کمال (سامان کاشی سابق)، صدر فولاد و فارسیت بیانگر حجم بزرگ سرمایه راکد مانده در این صنایع است که یقیناً لزوم مطالعه و بررسی و عارضه‌یابی همه‌جانبه برای تک‌تک این شرکت‌ها الزامی است.

۱-۲- نتیجه تحلیل اطلاعات شرکت‌های صنایع شیمیایی

بر اساس مطالعات صورت گرفته روی شرکت‌های صنایع شیمیایی راهبردهایی ارائه شد که فروش دارایی‌های مازاد بالاترین رتبه را به خود اختصاص داده است. در این مورد معمولاً فروش

دارایی‌هایی است که نقش استراتژیکی در فرایند تولید ندارند در دستور کار قرار می‌گیرد. همچنین واگذاری و انتقال برخی تجهیزات غیرضروری و واگذاری یک محصول و یا حتی برخی سوله‌ها و زمین‌های مازاد. اولویت بعدی برندینگ و هویت‌سازی است. داشتن برند و خوش‌نامی در بازار یکی از راه‌های تسهیل‌کننده بازگشت شرکت به چرخه تولید است. برای این منظور سرمایه‌گذاری روی برند به‌عنوان سرمایه معنوی شرکت و تصویرسازی مجدد از برند باید در دستور کار قرار گیرد. اولویت سوم تدوین برنامه‌های کاهش هزینه است. برای این منظور کاهش هزینه‌های سربار، بهبود کارایی عملیاتی، افزایش نظارت مالی، کنترل سبد هزینه‌ها و کاهش تعداد نیروی انسانی غیرمتخصص پیشنهاد می‌شود. مورد بعدی سازمان‌دهی مجدد دیون است. سازمان‌دهی مجدد دیون برای شرکتی که بدهی‌های مالی قابل توجه دارد اولویت بالایی است؛ که شامل بخشش بخشی از بدهی‌ها توسط بانک‌ها یا دولت، استمهال وام‌های معوقه، توافق با بستنکاران است. در نتیجه این راهبرد پیامدهای مثبتی در سطح شرکت دیده می‌شود که مهم‌ترین آن‌ها تثبیت وضعیت مالی و بهبود شاخص‌های عملکردی شرکت است. واگذاری به مدیریت جدید اولویت پنجم را دارا است. واگذاری مدیریت تغییر حکمرانی شرکت صنعتی را در برمی‌گیرد. برای این منظور تفکیک مدیریت از مالکیت، استفاده از مشاوران مجرب، تشکیل گروه‌های کاری و مدیریتی تخصصی و درنهایت واگذاری مسئولیت به مالکان جدید را شامل می‌شود.

۱۱-۳- نتیجه تحلیل اطلاعات شرکت‌های صنایع غذایی

بر اساس مطالعات صورت گرفته روی شرکت‌های صنایع غذایی بالا بودن نرخ تورم و نوسان قیمت و همچنین عدم ثبات در سیاست‌های داخلی و خارجی کشور و مقررات پولی، بانکی، مالیاتی و گمرکی در بعد عوامل بیرونی و خارج از کنترل و کمبود سرمایه در گردش و بالا بودن قیمت تمام‌شده محصولات از بعد عوامل داخلی و قابل کنترل بیشترین وزن آسیب را به خود اختصاص داده‌اند. برای این مشکلات راهبردهایی ارائه شد که فروش دارایی‌های مازاد بالاترین رتبه را به خود اختصاص داده است. در این مورد معمولاً فروش دارایی‌هایی است که نقش استراتژیکی در فرایند تولید ندارند. واگذاری و انتقال برخی تجهیزات غیرضروری و واگذاری یک محصول و یا حتی برخی سوله‌ها و زمین‌های مازاد. اولویت دوم نوسازی عوامل فنی و

فناوری است. نوسازی عوامل فنی باعث افزایش کیفیت و کمیت محصولات می‌شود و توان رقابت‌پذیری شرکت را در بازار افزایش می‌دهد. این نوسازی نه تنها فرایند تولید را در برمی‌گیرد بلکه نوسازی فرایندهای توزیع و فروش نیز الزامی است. اولویت سوم برندینگ و هویت‌سازی است. داشتن برند و خوش‌نامی در بازار یکی از راه‌های تسهیل‌کننده بازگشت شرکت به چرخه تولید است. برای این منظور سرمایه‌گذاری روی برند به‌عنوان سرمایه معنوی شرکت و تصویرسازی مجدد از برند باید در دستور کار قرار گیرد. اولویت چهارم تأمین مالی است. معمولاً افزایش بدهی‌های مالی به دلیل کاهش سطح درآمد شرکت، افزایش هزینه‌ها و در پی آن معوق شدن سررسید تسهیلات و... را در بردارد. برای این منظور کمک دولت به این شرکت‌ها ضروری است. دولت با تسهیل شرایط تأمین وثایق و تضامین، ارزش‌گذاری مجدد وثایق، افزایش زمان بازپرداخت تسهیلات می‌تواند در این مهم اثرگذار باشد. همچنین ایجاد شبکه قوی تولیدکنندگان صنعتی و ایجاد صندوق‌های مشترک می‌تواند کمک‌کننده باشد؛ و در پایان اولویت پنجم سازمان‌دهی مجدد دیون است. سازمان‌دهی مجدد دیون برای شرکتی که بدهی‌های مالی قابل توجه دارد اولویت بالایی است؛ که شامل بخشش بخشی از بدهی‌ها توسط بانک‌ها یا دولت، استمهال وام‌های معوقه، توافق با بستانکاران است. در نتیجه این راهبرد پیامدهای مثبتی در سطح شرکت دیده می‌شود که مهم‌ترین آن‌ها تثبیت وضعیت مالی و بهبود شاخص‌های عملکردی شرکت است.

۱-۱-۴- نتیجه تحلیل اطلاعات شرکت‌های صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی

بر اساس مطالعات صورت گرفته روی شرکت‌های صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی، راهبردهایی ارائه شد که واگذاری به مدیریت جدید بالاترین اولویت را داراست. واگذاری مدیریت تغییر حکمرانی شرکت صنعتی را در برمی‌گیرد. برای این منظور تفکیک مدیریت از مالکیت، استفاده از مشاوران مجرب، تشکیل گروه‌های کاری و مدیریتی تخصصی و در نهایت واگذاری مسئولیت به مالکان جدید را شامل می‌شود. اولویت دوم سازمان‌دهی مجدد دیون است. سازمان‌دهی مجدد دیون برای شرکتی که بدهی‌های مالی قابل توجه دارد اولویت بالایی است؛ که شامل بخشش بخشی از بدهی‌ها توسط بانک‌ها یا دولت، استمهال وام‌های معوقه، توافق با بستانکاران است. در نتیجه این راهبرد پیامدهای مثبتی در سطح شرکت دیده می‌شود که

مهم‌ترین آن‌ها تثبیت وضعیت مالی و بهبود شاخص‌های عملکردی شرکت است. اولویت سوم نوسازی عوامل فنی و فناوری است؛ که نوسازی عوامل فنی باعث افزایش کیفیت و کمیت محصولات می‌شود و توان رقابت‌پذیری شرکت را در بازار افزایش می‌دهد. این نوسازی نه تنها فرایند تولید را در برمی‌گیرد بلکه نوسازی فرایندهای توزیع و فروش نیز الزامی است. اولویت چهارم را فروش دارایی‌های مازاد پرکرده است. همان‌گونه که پیش از این نیز ذکر شد در این مورد معمولاً فروش دارایی‌هایی است که نقش استراتژیکی در فرایند تولید ندارند. واگذاری و انتقال برخی تجهیزات غیرضروری و واگذاری یک محصول و یا حتی برخی سوله‌ها و زمین‌های مازاد. اولویت پنجم راهبردهای احیا شرکت‌های صنایع نساجی و پوشاک نیز با ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی است. با توجه به اینکه راه‌اندازی مجدد شرکت‌های قابل احیا هزینه‌هایی را به دنبال دارد، دولت از طریق اعطای مشوق‌های مالی و معافیت‌های مالیاتی می‌تواند کمک به سزایی در احیا این شرکت‌ها داشته‌باشد. همچنین تدوین قوانین ویژه حمایتی برای تسهیل احیا شرکت‌های راكد و همچنین بخشش جریمه دیرکرد مالیات‌ها می‌تواند کمک شایان توجهی به شرکت‌های صنعتی راكد نماید.

۱۱-۵- نتیجه تحلیل اطلاعات شرکت‌های صنایع فلزی

بر اساس مطالعات صورت گرفته روی شرکت‌های صنایع فلزی راهبردهایی پیشنهاد شد که فروش دارایی‌های مازاد اولویت اول را داراست. در این مورد معمولاً فروش دارایی‌هایی است که نقش استراتژیکی در فرایند تولید ندارند در دستور کار قرار می‌گیرد. همچنین واگذاری و انتقال برخی تجهیزات غیرضروری و واگذاری یک محصول و یا حتی برخی سوله‌ها و زمین‌های مازاد. اولویت دوم نوسازی عوامل فنی و فناوری است. نوسازی عوامل فنی باعث افزایش کیفیت و کمیت محصولات می‌شود و توان رقابت‌پذیری شرکت را در بازار افزایش می‌دهد. این نوسازی نه تنها فرایند تولید را در برمی‌گیرد بلکه نوسازی فرایندهای توزیع و فروش نیز الزامی است. اولویت سوم واگذاری به مدیریت جدید است. واگذاری مدیریت تغییر حکمرانی شرکت صنعتی را در برمی‌گیرد. برای این منظور تفکیک مدیریت از مالکیت، استفاده از مشاوران مجرب، تشکیل گروه‌های کاری و مدیریتی تخصصی و درنهایت واگذاری مسئولیت به مالکان جدید را شامل می‌شود. اولویت چهارم سازمان‌دهی مجدد دیون است. سازمان‌دهی مجدد دیون

برای شرکتی که بدهی‌های مالی قابل توجه دارد اولویت بالایی است؛ که شامل بخشش بخشی از بدهی‌ها توسط بانک‌ها یا دولت، استمهال وام‌های معوقه، توافق باستانکاران است. در نتیجه این راهبرد پیامدهای مثبتی در سطح شرکت دیده می‌شود که مهم‌ترین آن‌ها تثبیت وضعیت مالی و بهبود شاخص‌های عملکردی شرکت است. اولویت پنجم ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی جهت احیا شرکت‌های صنعتی راکد است. با توجه به اینکه راه‌اندازی مجدد شرکت‌های قابل احیا هزینه‌هایی را به دنبال دارد، دولت از طریق اعطای مشوق‌های مالی و معافیت‌های مالیاتی می‌تواند کمک به سزایی در احیا این شرکت‌ها داشته‌باشد. همچنین تدوین قوانین ویژه حمایتی برای تسهیل احیا شرکت‌های راکد و همچنین بخشش جریمه دیرکرد مالیات‌ها می‌تواند کمک شایان توجهی به شرکت‌های صنعتی راکد نماید.

۱۲- جمع بندی و پیشنهادها

با توجه به سؤال تحقیق که روش‌های احیای واحدهای صنعتی و معدنی راکد از نظر ذی‌نفعان با توجه به محدودیت‌های اقتصادی کشور کدامند؟ در مجموع با توجه به جمیع بررسی‌های صورت گرفته پیشنهاد می‌شود راهبردهای افزایش اثربخشی مانند فروش دارایی‌ها، تغییر در سبد محصول و استراتژی‌های مدیریت بازار را دنبال کنند. بسیاری از شرکت‌های راکد ما تک محصول هستند و بازار از این محصولات اشباع شده است تغییر کاربری خط تولید می‌تواند راهگشا باشد. لازم به ذکر است در نمونه پیشنهادی از صنایع راکد استان عدم فعالیت تعدادی از شرکت‌ها به دلیل اختلاف شرکا بود؛ که این مسئله با ورود کارشناسان مجرب حقوقی قابل حل است که بتوان از این ظرفیت عمده راکد استفاده نمود. به نظر می‌رسد استفاده از کارشناسان مالی، فروش و حقوقی زبده کمک شایان توجهی به این شرکت‌ها نماید. باید ارتباط بین شرکتی افزایش یابد تا خود شرکت‌ها بتوانند از ظرفیت‌های راکد مانده استفاده نمایند و همچنین قدرت چانه‌زنی برای گرفتن امتیازات و حمایت‌های خاص از دولت افزایش یابد.

در تحلیل عوامل مشترک از نظر ۱۴۰ متخصص عضو کارگروه‌های احیا صنایع با رصد نمونه در دسترس و معرفی شده از ۲۳۸۰ شرکت صنعتی راکد و نیمه فعال در گروه‌های مختلف صنعت، باید توجه داشت که در صنایع راهبردهای زیر بایستی پیگیری گردد:

- واگذاری مدیریت، تأمین مالی، نوسازی عوامل فنی و فناوری، شناسایی بازارهای جدید و سازمان‌دهی مجدد دیون به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع معدنی استان از نظر متخصصان است.
 - فروش دارایی‌های مازاد، برندینگ و هویت‌سازی، تدوین برنامه‌های کاهش هزینه، سازمان‌دهی مجدد دیون و واگذاری مدیریت به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع شیمیایی استان از نظر متخصصان است.
 - فروش دارایی‌های مازاد، نوسازی عوامل فنی و فناوری، برندینگ و هویت‌سازی، تأمین مالی و سازمان‌دهی مجدد دیون به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع غذایی استان از نظر متخصصان است.
 - فروش دارایی‌های مازاد، واگذاری به مدیریت جدید، نوسازی عوامل فنی و فناوری، سازمان‌دهی مجدد دیون و ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی استان از نظر متخصصان می‌باشد
 - فروش دارایی‌های مازاد، نوسازی عوامل فنی و فناوری، واگذاری به مدیریت جدید، سازمان‌دهی مجدد دیون و ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی به ترتیب دارای بیشترین اولویت برای احیا صنایع فلزی استان از نظر متخصصان می‌باشد.
- با عنایت به نتایج عمده راهبردهای مشترک عبارتند از فروش دارایی‌های مازاد، نوسازی عوامل فنی و فناوری، واگذاری به مدیریت جدید، سازمان‌دهی مجدد دیون، ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی و بخشش از بدهی‌ها از جمله جریمه دیرکرد مالیات‌ها، بدهی‌ها توسط بانک‌ها یا دولت، استمهال وام‌های معوقه، توافق با بستنکاران و تدوین قوانین ویژه حمایتی برای تسهیل احیا شرکت‌های راکد.

منابع

- اسلامی میلانی، پریسا، اسمعیلی، شاپور، (۱۳۹۴)، مروری بر شیوه‌ها و روش‌های نوین تأمین مالی پروژه ها، مجموعه مقالات کنفرانس بین المللی توسعه نظام تأمین مالی در ایران، ۵۰۴-۵۲۸.
- امیری، صبا، نادری، نادر، محمدی فر، یوسف، رضایی، بیژن، (۱۳۹۸). طراحی و تدوین مدل باز احیای شرکت‌های صنعتی راكد (مورد مطالعه: استان کرمانشاه)، چشم‌انداز مدیریت صنعتی، ۹(۳۶)، ۸۸-۶۳.
- بهشتی سرشت، مصطفی، دهقان دهنوی، محمدعلی، مشایخی، علینقی، امیری، میثم (۱۴۰۰). واکاوی استراتژی کاهش هزینه و دارایی در احیای مالی شرکت‌ها با استفاده از نظریه رانت اقتصادی و مدل‌سازی دینامیک سیستم‌ها، فصلنامه مهندسی مالی و مدیریت اوراق بهادار، ۱۲(۴۷)، ۱۶۰-۱۳۷.
- رحمان سرشت، حسین، حساس یگانه، یحیی، میرفیض، فلاح شمس، ایران‌دوست، منصور (۱۳۹۳). طراحی مدل راهبردی فرایند احیای شرکت‌های بحران‌زده، مدیریت بازرگانی، ۶(۳)، ۵۱۶-۴۹۷.
- روحانی‌نژاد، محسن، (۱۳۹۵)، واگذاری طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای به بخش غیردولتی، گزارش امور شرکت‌ها، شوراها و توسعه مشارکت‌های مردمی، نمایه در پرتال رسمی مشارکت عمومی خصوصی
- صامتی مجید، صامتی مرتضی، اصغری مریم، (۱۳۸۲)، اولویت‌های توسعه بخش صنعت استان اصفهان بر اساس روش و فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی (AHP)، فصلنامه پژوهش‌نامه بازرگانی، ۷(۲۷)، ۹۰-۵۹.
- فدایی شرکت، میثم، مایلی، محمدرضا، (۱۳۹۳)، اولویت‌بندی عوامل مؤثر بر تأمین مالی در ایران با استفاده از روش تحلیل سلسله‌مراتبی، فصلنامه سیاست‌های مالی و اقتصادی، ۲(۶)، ۱۴۱-۱۶۰.
- کاظمی، ابوالطالب، فیض پور، محمدعلی، مکیان، سید نظام‌الدین، حاج امینی نجف‌آبادی، مهدی (۱۳۹۳) رویکرد خرد و کلان به خروج شرکت‌های صنایع تولیدی ایران، فصلنامه نظریه‌های کاربردی اقتصاد، ۶(۴)، ۸۴-۵۳.
- نظری، محسن، حسنتقی پور، طهمورث، سلیمانی، غلامرضا، موسوی نقابی، سیدمجتبی، (۱۳۹۶)، توسعه شبکه‌های بین‌بنگامی، راهکار به کارگیری ظرفیت بلااستفاده شرکت‌های کوچک و متوسط تولیدی: ارائه نظریه داده‌بنیاد، ۱۱(۴۰)، ۴۸-۷.
- نوری زاد، قاسم و رزمی، بهروز، (۱۳۹۷). تحلیل آسیب‌های شرکت‌های صنعتی به‌روش درخت خطا، پانزدهمین کنفرانس بین‌المللی مهندسی صنایع، یزد
- Kripa. E, Xhafa. H,(2012), Project Finance and Projects in the EnergySector in Developing Countries, EUROPEAN ACADEMIC RESEARCH, Tirana, Albania.
- Mkwambisi, D., Muyanga, M., Amedie, W., Makocho, P., Lifeyo Y., & a., Khomb, (2020). Manufacturing and Industrialization in Malawi: Trends, Opportunities, and Strategies. MwAPATA Institute. Working Paper No. 20/06

- Saunders and cornet (2008), financial institutions management, United States: McGraw-Hill
- SB, 2014, Prospects and challenges in the development of Islamic finance for bangladesh
- Scherrer, P. S. (2003). Management turnarounds. Corporate Governance: International of Business in Society, 3(4), 80-96.
- Shen-fa Wu, Xiao-ping Wei,(2009), The rule and method of risk allocation in project finance, The 6 international Conference on Mining Science & Technology, school of management china university, China.
- Sunita Panicker,(2012), Successful and Unsuccessful Revival Strategies of Indian Organisations A Case Survey, European Journal of Business and Management, Vol 4, No.15, 2012, p:142,14