



Mapping and Analysis of Exit Strategy Research: A Bibliometrics and Systematic Review

Alireza Valipour* 

*Corresponding Author, Ph.D. Candidate, Department of Business Management, Faculty of Faculty of Business Management, College of Management, University of Tehran, Tehran, Iran. E-mail: ali.valipour@ut.ac.ir

Ali Hiedari 

Assistant Prof., Department of Business Management, Faculty of Faculty of Business Management, College of Management, University of Tehran, Tehran, Iran. E-mail: aheidary@ut.ac.ir

Mohammad Ali Shahhosseini 

Associate Prof., Department of Business Management, Faculty of Faculty of Business Management, College of Management, University of Tehran, Tehran, Iran. E-mail: shahhoseini@ut.ac.ir

Asadollah Kordnaiej 

Prof., Department of Business Management, Faculty of Management, Tarbiat Modares University, Tehran, Iran. E-mail: naeij@modares.ac.ir

Abstract

Objective

Business exit strategies are fundamental to ensuring a company's long-term viability. Despite their critical role, this area of research has been surprisingly understudied. This knowledge gap can leave companies unprepared to navigate the complexities of exiting a market or business venture. To bridge this critical knowledge gap, our study conducts a systematic literature review, analyzing research findings from the past three decades (1990-2022). By synthesizing key findings, we aim to provide a comprehensive overview of current research trends in business exit strategies. This analysis will not only offer valuable insights into existing knowledge but also identify potential gaps and opportunities for future exploration. By understanding the research landscape, we can pave the way for more informed decision-making and successful business exit strategies.

Methodology

We employed a combined approach of systematic literature review and bibliometrics using R programming to analyze trends in business exit research.

Findings

A co-occurrence network analysis revealed three main thematic clusters in business exit research i.e., performance, asset sales, and survival. These clusters, representing the most

frequently co-occurring keywords within the field, exhibit the highest cumulative growth over the past three decades. This highlights their thematic significance in exit strategy research. For instance, "performance" frequently co-occurs with concepts like acquisition, governance, diversification, and decision-making, suggesting its central role in exit decisions. Similarly, a review of co-citations identified management publications as the most interconnected followed by financial management and economics publications. This suggests a disciplinary gap within the research area. Four key research themes emerged from the analysis were exit drivers, exit decisions, exit modes, and consequences. Additionally, several theoretical perspectives emerged, including agency theory, corporate governance, resource-based view, and dynamic capability theory.

Conclusion

The research landscape is dominated by studies on exit drivers and exit consequences, often explained through frameworks such as agency theory, transaction cost economics (TCE), resource-based view (RBV), and evolutionary theory. Financial research focuses on the exit's impact on subsidiary performance and parent company financials, while economics explores industry factors influencing exit decisions. Financial researchers primarily investigate the exit's impact on subsidiary performance and the parent company's post-exit financial health. Agency theory is the dominant theoretical framework in this area. Economists examine how micro and macroeconomic factors (industry concentration, growth, size, profitability), economies of scale, capital intensity, and sunk costs influence barriers to entry and exit, ultimately driving business exits. Based on these findings, future research avenues include investigating the role of diversification as a driver of business exits, exploring how corporate governance structures influence both firm performance and exit decisions, analyzing factors contributing to non-optimal timing of business exits, examining the potential for reusing resources in new ventures to facilitate exits and minimize negative consequences, investigating the role of organizational capabilities in early detection of exit signals, and conducting a comprehensive exploration of both internal and external consequences of business exits, along with effective response strategies.

Keywords: Bibliometric, Business exit strategy, Systematic review.

Citation: Valipour Alireza; Hiedari, Ali; Shahhosseini, Mohammad Ali & Kordnaiej, Asadollah (2024). Mapping and Analysis of Exit Strategy Research: A Bibliometrics and Systematic Review. *Journal of Business Management*, 16(2), 284- 317. <https://doi.org/10.22059/JIBM.2023.355734.4544> (in Persian)





نگاشت و تحلیل روند پژوهش‌های استراتژی خروج: ترکیبی از بیبلیومتری و

مرور نظام‌مند

علیرضا والی پور*

* نویسنده مسئول، دانشجوی دکتری، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت کسب و کار، دانشکده‌گان تهران، دانشگاه تهران، تهران، ایران. رایانامه: ali.valipour@ut.ac.ir

علی حیدری

استادیار، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت کسب و کار، دانشکده‌گان تهران، دانشگاه تهران، تهران، ایران. رایانامه: aheidary@ut.ac.ir

محمد علی شاه‌حسینی

دانشیار، گروه مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت کسب و کار، دانشکده‌گان تهران، دانشگاه تهران، تهران، ایران. رایانامه: shahhoseini@ut.ac.ir

اسدالله کردنائیج

استاد، مدیریت بازرگانی، دانشکده مدیریت و اقتصاد، دانشگاه تربیت مدرس، تهران، ایران. رایانامه: naeij@modares.ac.ir

چکیده

هدف: با توجه به ضعف پژوهش‌های داخلی و پراکندگی و فقدان تحلیل نظام‌مند از پژوهش‌های جهانی انتشار یافته در حیطه استراتژی خروج از کسب و کار، هدف اصلی این پژوهش، ترکیب یافته‌های تحقیقات طی سه دهه گذشته و ارائه تصویر کلان و فراهم آوردن بینشی ارزشمند از جهت‌گیری و روند پژوهش‌ها در این حوزه، به منظور کمک به بهبود جریان پژوهشی در آینده است تا شکاف موجود در تحقیقات این حوزه پوشش داده شود.

روش: از تلفیق دو روش مرور نظام‌مند و روش کتاب‌سنجی، به کمک نرم‌افزار برنامه‌نویسی «آر» برای شناسایی و تحلیل روند مطالعات استراتژی خروج از کسب و کار استفاده شده است.

یافته‌ها: بررسی شبکه هم‌رخدادی واژه‌های کلیدی نشان می‌دهد که سه شبکه با محوریت موضوعاتی همچون عملکرد، فروش دارایی و بقا شکل گرفته‌اند و به ترتیب بزرگ‌ترین شبکه هم‌رخدادی هستند. این واژگان بیشترین رشد انباشتی را در ۳۰ سال اخیر داشته‌اند که گویای اهمیت موضوعی آن‌ها، در پژوهش‌های استراتژی خروج است. برای مثال، واژه «عملکرد» با مفاهیمی همچون اکتساب، حکمرانی، تنوع‌گرایی و تصمیم‌گیری، بیشترین هم‌رخدادی (هم‌کاربری) را داشته است. با توجه به یافته‌های حاصل از تحلیل هم‌استنادی منابع، نشریه‌های مدیریتی بیشترین ارجاعات را به یکدیگر داشته‌اند و دو خوشه بعدی، به ترتیب نشریه‌های مربوط به حوزه مدیریت مالی و اقتصاد است. چهار روند اصلی محرک‌های خروج، تصمیم‌گیری خروج، نحوه خروج و پیامدهای خروج، در تحقیقات استراتژی خروج شناسایی شدند. همچنین تحقیقات در این حوزه، بر اساس چندین دیدگاه نظری مانند نظریه نمایندگی، حاکمیت شرکتی، نظریه دیدگاه مبتنی بر منابع و قابلیت پویا تبیین شده است.

نتیجه‌گیری: تحقیقات مربوط به واگذاری‌ها، همچنان تحت سلطه مطالعات محرک‌ها و پیامدهای خروج است. محققان استراتژی،

دو عامل محرک و پیامدهای خروج را به‌طور عمده، بر اساس نظریه نمایندگی، اقتصاد هزینه مبادله، دیدگاه مبتنی بر منابع و نظریه تکاملی بررسی و تبیین می‌کنند. تحقیقات موجود در خصوص حیطه مالی نیز، بیشتر روی اثر خروج بر عملکرد شرکت تابعه و سوابق مالی شرکت مادر (پس از خروج) متمرکزند و دیدگاه تئوری مورد توجه محققان در این حیطه، نظریه نمایندگی است. در حیطه اقتصاد نیز محققان با بررسی عوامل اقتصادی خرد و کلان مانند تمرکز، رشد و اندازه و سودآوری صنعت، صرفه‌جویی به مقیاس، شدت سرمایه و هزینه ریخته شده، به تبیین موانع ورود و خروج از صنعت و همچنین، محرک‌های خروج از کسب‌وکار می‌پردازند. بر اساس یافته‌های این پژوهش، موضوعات ذیل، برای شکل دهی به جریان تحقیقات آتی پیشنهاد می‌شود: نقش تنوع‌گرایی به‌عنوان محرک خروج؛ نقش حاکمیت شرکتی در کاهش عملکرد و خروج از کسب‌وکار؛ عوامل مؤثر در تصمیم‌گیری خروج در زمان بهینه و غیربهینه؛ بررسی نقش امکان به‌کارگیری مجدد منابع سازمان در کسب‌وکار جدید، به‌عنوان تسهیلگر خروج و کاهش‌دهنده پیامدهای منفی خروج؛ بررسی نقش قابلیت‌های سازمانی در شناخت و رصد به‌موقع سیگنال‌های محرک خروج؛ بررسی پیامدهای خارجی و داخلی ناشی از خروج از کسب‌وکار و چگونگی پاسخ به آن‌ها.

کلیدواژه‌ها: استراتژی خروج از کسب‌وکار، بیلبومتری، مرور نظام‌مند.

استناد: والی‌پور، علیرضا؛ حیدری، علی؛ شاه‌حسینی، محمدعلی و کردنائیچ، اسدالله (۱۴۰۳). نگاشت و تحلیل روند پژوهش‌های استراتژی خروج: ترکیبی از بیلبومتری و مرور نظام‌مند. *مدیریت بازرگانی*، ۱۶(۲)، ۲۸۴-۳۱۷.

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۱۲/۲۱

تاریخ ویرایش: ۱۴۰۲/۰۷/۰۷

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۰۷/۲۹

تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۴/۳۰

doi: <https://doi.org/10.22059/JIBM.2023.355734.4544>

مدیریت بازرگانی، ۱۴۰۳، دوره ۱۶، شماره ۲، صص. ۲۸۴-۳۱۷

ناشر: دانشکده مدیریت دانشگاه تهران

نوع مقاله: علمی پژوهشی

© نویسندگان

مقدمه

اغلب پژوهش‌هایی که در خصوص استراتژی‌های سازمان انجام می‌شوند، به دنبال پاسخ به این سؤال هستند که «مدیران چگونه دامنه شرکت خود را تعیین و تنظیم می‌کنند». به طور کلی می‌توان تحقیقات در استراتژی‌های سازمان را به دو دسته طبقه‌بندی کرد: استراتژی‌های انبساطی و انقباضی. استراتژی‌های انبساطی مانند ادغام و تملک، اتحاد، سرمایه‌گذاری مشترک و سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکت‌ها، به شرکت‌ها اجازه می‌دهند تا دامنه فعالیت خود را افزایش دهند، در حالی که استراتژی‌های انقباضی، استراتژی‌هایی مانند خروج از کسب‌وکار (فروش، اسپین آف، عرضه عمومی و...) و تجدید ساختار دارایی‌ها، شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا مرزهای خود را کاهش دهند. نتایج تحقیقات نشان می‌دهد که استراتژی‌های انقباضی، بیش از دو برابر ارزش برای سهام‌داران نسبت ادغام‌ها و تملک‌ها را ایجاد می‌کنند (فیلدمن^۱، ۲۰۲۰). خروج از کسب‌وکار می‌تواند در دو نوع اصلی انحلال یا فروش انجام گیرد و به تغییراتی در ساختار، مدیریت و ارزش‌آفرینی در کسب‌وکار منجر شود (تیلور^۲، ۱۹۹۸؛ هیت و آورز^۳، ۱۹۹۶). در ادبیات مدیریت استراتژیک، سهم مقاله‌های علمی مربوط به استراتژی ورود، چندین برابر مقاله‌های مربوط به استراتژی خروج است (۹ مقاله ورود در برابر ۱ مقاله خروج). مقاله‌های بررسی شده در مورد ورود و خروج، در ۵۹۴ نشریه علمی اقتصادی و ۲۷۲۵ نشریه علمی مدیریتی بین ۱۹۹۱ تا ۲۰۱۰، گویای تفاوت فاحش بین تعداد مقاله‌های منتشر شده درباره استراتژی ورود و خروج از کسب‌وکار است (الفنبن و نات^۴، ۲۰۱۴).

یکی از دلایل اصلی شناخت کم از فرایند خروج از کسب‌وکار نشئت گرفته از کم‌توجهی پژوهشگران به این موضوع است. این در حالی است که برای مدیران و استراتژیست‌های سازمان، تصمیم‌های ورود و خروج از موارد تعیین‌کننده و مهم در عملکرد سازمان است. بدین منظور مقاله‌های علمی پژوهشی در دسته‌بندی‌های مدیریت و اقتصاد با کلیدواژه‌های (استراتژی - راهبرد) خروج، واگذاری و ورشکستگی در عنوان، چکیده و کلیدواژه مقاله‌ها، در چهار پایگاه دیجیتال و نمایه نشریه‌های تخصصی کشور جست‌وجو شد. بررسی‌ها نشان می‌دهد که تعداد اندکی پژوهش درباره خروج از کسب‌وکار در ایران انجام شده است که آن تعداد نیز، به نشریه‌های اقتصادی مربوط می‌شود. پژوهش‌های صورت گرفته نیز بر اساس روش‌های کمی و عمدتاً درباره عوامل مؤثر بر خروج و مبتنی بر مدل‌های اقتصادی انجام گرفته است. همچنین پژوهش حیدری و والی‌پور (۱۳۹۶) که ۳۰۰ مقاله منتشره شده در کشور را در حوزه مدیریت استراتژیک در ۳۲ نشریه مدیریتی بررسی کرده‌اند، نشان می‌دهد که پژوهشی درباره خروج از کسب‌وکار در حوزه مدیریت استراتژیک انجام نشده است.

یکی از دلایل اصلی شناخت کم از استراتژی خروج از کسب‌وکار، نشئت گرفته از کم‌توجهی پژوهشگران به این موضوع است. این در حالی است که برای مدیران و استراتژیست‌های سازمان تصمیمات خروج، از موارد تعیین‌کننده و مهم در عملکرد سازمان است. اگرچه خروج از کسب‌وکار در بازسازی دارایی‌های سازمان ابتکار مهمی است، به نظر

1. Feldman
2. Taylor
3. Hite & Owers
4. Elfenbein & Knott

می‌رسد که طرف خریدار برای محققان مدیریت، جذاب‌تر از فروشنده باشد؛ زیرا اکتساب‌های حاکی از رشد، یعنی موفقیت و خروج از کسب‌وکار، نشانه شکست است. عوامل متعددی در دشواری انجام تحقیق در این موضوع نقش دارند. یکی از دلایل این است که موضوع بسیار گسترده است و شامل تغییرات در دارایی‌های شرکت، ساختار سرمایه و ساختارهای سازمانی می‌شود (بومن و سینگ^۱، ۱۹۹۳). دوم اینکه در واژگان مورد استفاده ناهماهنگی وجود دارد. واژگانی مانند سلب سرمایه‌گذاری، واگذاری، خروج، تعطیلی، انحلال و رهاسازی، برای استراتژی خروج از کسب‌وکار استفاده می‌شود (برائر^۲، ۲۰۰۶؛ سیلوا و موریرا^۳، ۲۰۱۹).

همان‌طور که پیش از این بیان شد، بررسی مطالعات داخلی نشان می‌دهد که محققان حوزه استراتژی به این حیطه پژوهشی توجه کافی ندارند و آن را با رویکرد مدیریت استراتژیک بررسی نکرده‌اند؛ از این رو به دلیل کم‌توجهی محققان به پژوهش‌های استراتژی خروج در کشور و همچنین، اهمیت ارزش‌آفرینی استراتژی خروج در کسب‌وکارها، هدف اصلی این پژوهش، ارائه تحلیلی نظام‌مند از روند و جهت پژوهش‌های استراتژی خروج در جهان، به‌منظور فراهم آوردن بینشی ساختارمند، برای محققان داخلی و جهت‌دهی به علاقمندان به پژوهش در این عرصه است. دیگر اهداف مدنظر عبارت‌اند از:

۱. تشخیص زیرشاخه‌های تشکیل‌دهنده ساختار فکری مدیریت استراتژیک؛
۲. تعیین روابط بین زیرحیطه‌ها؛
۳. شناسایی نویسندگانی با نقش محوری، در پل زدن دو یا چند حوزه مفهومی تحقیق؛
۴. ترسیم نقشه گرافیکی ساختار فکری در فضای دو بُعدی، به‌منظور تجسم فاصله‌های فضایی بین مضامین فکری.

برای این منظور، ابتدا مفهوم و پیشینه استراتژی خروج به‌طور کوتاه مرور شده است؛ سپس روش‌شناسی پژوهش و چگونگی تحلیل پژوهش‌های انتشار یافته بیان می‌شود. در ادامه، نتایج تحلیل داده‌ها و طبقه‌بندی یافته‌ها بر اساس معیارهای تعیین شده ارائه می‌شود و در نهایت، براساس یافته‌های به‌دست‌آمده، نتیجه‌گیری در رابطه با موضوع بیان خواهد شد.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

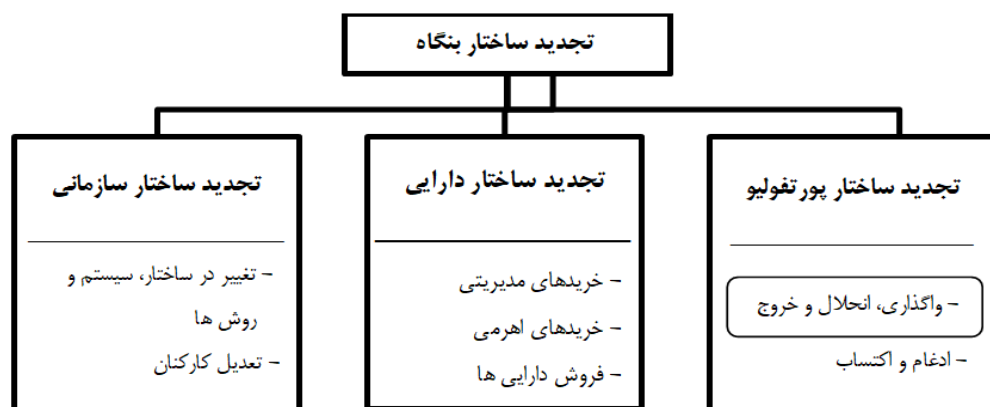
خروج از کسب‌وکار، یک تصمیم استراتژیک مهم است که به موجب آن، مدیریت به بازسازی و تجدید ساختار کسب‌وکار یا پورتفولیوی سازمان اقدام کند. خروج می‌تواند به شکل‌های متفاوتی انجام شود؛ مانند فروش، انحلال، اسپین آف، فروش دارایی‌ها یا منابع اصلی شرکت (مانند خط تولید یا کارخانه) (برائر، ۲۰۰۶). درک واگذاری به چند دلیل مهم است. واگذاری می‌تواند به‌عنوان یک ابزار استراتژیک برای تجدید شرکت مورد استفاده قرار گیرد و مهم است که بدانیم چرا

شرکت‌ها عملیات خود را بازسازی می‌کنند (درانیکوف، کولر و اشنایدر^۱، ۲۰۰۲). واگذاری برای دست‌اندرکاران پیامدهای اجتماعی و اقتصادی زیادی دارد. بسته‌شدن شرکت‌های تابعه، به از دست دادن شغل و کاهش بهره‌وری منجر می‌شود (برنارد و جنسن^۲، ۲۰۰۷). حفظ سرمایه‌گذاری نیز برای ثروت کشور، به‌ویژه برای اقتصادهای در حال توسعه، اهمیت حیاتی دارد (بنیتو^۳، ۱۹۹۷). در حوزه تحقیقات مدیریت استراتژیک، محققان استراتژی‌های سازمانی اولین کسانی بودند که تحقیقات گسترده‌ای را در خصوص استراتژی خروج انجام دادند. با توجه به اینکه استراتژی‌های خروج، پیکره‌بندی سبد کسب‌وکار یک شرکت را تغییر می‌دهد و مستقیم بر این موضوع تأثیر می‌گذارد که «ما در چه کسب‌وکاری هستیم؟»، در کانون توجه تحقیقات استراتژی سازمانی قرار می‌گیرد (اندرروز^۴، ۱۹۷۱؛ آنسوف^۵، ۱۹۶۵).

همچنین محققان مالی، از اواسط تا اواخر دهه ۱۹۸۰، مطالعات اساسی را در این حیطه با محوریت الکساندر، بنسون و کمپ مایر^۶ (۱۹۸۴)، هایت و اورز (۱۹۸۳) و جین^۷ (۱۹۸۵) انجام داده‌اند. مطالعات تجربی قبلی، در ادبیات مالی عمدتاً بر واکنش‌های بازار سهام، به اعلامیه‌های خروج بر ثروت سهام‌داران و متعاقب آن، بر در قیمت سهام متمرکز شده‌اند (مشیری و مایر^۸، ۲۰۰۸).

یکی از تحقیقات اولیه استراتژی در سطح کسب‌وکار درباره این موضوع را می‌توان مقاله مایکل پورتر^۹ (۱۹۷۶) دانست که درباره موانع و برنامه‌ریزی خروج انجام شده است. در واقع این مقاله نقاط عطفی در جلب توجه محققان به موضوع خروج از کسب‌وکار بوده است. پورتر در این مقاله بیان می‌کند که به‌دلیل رکود اقتصادی و فعالیت‌های ادغام و تنوع‌گرایی که در پی آن حاصل شده است، موضوع خروج و واگذاری کسب‌وکار که تا پیش از این، جزء تصمیمات نادر در مدیریت بوده، به موضوع محبوب پژوهشگران تبدیل شده است. استراتژی خروج از کسب‌وکار، به‌عنوان یک تعدیل‌کننده در ساختار مالکیت و پورتفولیو کسب‌وکار، از طریق جدایی یک واحد فرعی از شرکت مادر، فروش بخشی از سهام یا فروش واحد کسب‌وکار شناخته می‌شود (مولرین و بون^{۱۰}، ۲۰۰۰). خروج از کسب‌وکار، در کنار اکتساب و ادغام، یکی از استراتژی‌های اصلی برای تجدید ساختار پورتفولیو در سازمان‌های چند کسب‌وکاری است. خروج از کسب‌وکار می‌تواند در دو نوع اصلی انحلال یا واگذاری انجام گیرد. در هر حال، واگذاری کسب‌وکار ساختار و مدیریت را تغییر می‌دهد (تیلور، ۱۹۹۸) که یک روی سکه آن، معمولاً در تحقیقات ادغام و اکتساب از جانب خریدار بررسی می‌شوند و روی دیگر سکه، واگذارکننده یا فروشنده است که تحقیقات کمتری روی آن انجام می‌شود (لین و مادهاوان^{۱۱}، ۲۰۱۰).

1. Dranikoff, Koller & Schneider
2. Bernard and Jensen
3. Benito
4. Andrews
5. Ansoff
6. Alexander, Benson & Kampmeyer
7. Jain
8. Moschieri & Mair
9. Michael Porter
10. Mulherin & Boone
11. Lee & Madhavan



شکل ۱. ساختار و عناصر تحقیقات در حوزه تجدید ساختار بنگاه

منبع: سینگ و بومن، ۱۹۹۳

تحقیقات موجود شواهدی را ارائه می‌دهد که خروج از کسب‌وکار مشکلات تخصیص نادرست منابع شرکت را کاهش می‌دهد و توانایی مدیریتی را برای هماهنگ کردن یک سازمان چابک‌تر بهبود می‌بخشد (هوسکیسون و جانسون، ۱۹۹۲) و سودآوری را افزایش می‌دهد (لی و ماهاوان، ۲۰۱۰). به این ترتیب، خروج ساختار داخلی سازمان مادر را تقویت می‌کند و موقعیت رقابتی را در محیط خارجی بهبود می‌بخشد؛ اما با وجود بعضی اثرهای مثبت خروج از کسب‌وکار، در سازمان‌ها، درباره استراتژی خروج دیدگاه‌های منفی وجود دارد. مدیران ممکن است تمایلی به انجام آن نداشته باشند؛ زیرا اغلب هزینه شخصی دارد:

اول اینکه، خروج ممکن است مستلزم پذیرش اشتباه‌های قبلی و استراتژی‌های نامناسب باشد. به عبارت دیگر خروج از کسب‌وکار، شکست و عملکرد ضعیف مدیر را نشان می‌دهد (مک نامارا، ماه و برومیلی، ۲۰۰۲؛ اکسی، ما و لو، ۲۰۱۶) و مدیران ممکن است در برابر خروج از کسب‌وکار مقاومت کنند؛ زیرا با انگ شکست و ضعف مدیریت مواجه می‌شوند. دوم اینکه، واگذاری با اهداف رشد مدیران ناسازگار است و به‌عنوان تخریب ارزش برای سازمان تعبیر می‌شود (دکر و ملوینگ، ۲۰۰۷)؛ زیرا معمولاً موفقیت مدیران بر اساس رشد و توسعه کسب‌وکارها ارزیابی می‌شود. خروج به کوچک شدن اندازه شرکت و در نهایت، کاهش پاداش مدیریتی منجر می‌شود.

سوم اینکه، چون واگذاری‌ها به تغییرات ساختاری عمده در شرکت منجر می‌شود، مسائل سیاسی و مقاومت شدیدی را در داخل و خارج شرکت ایجاد می‌کند که می‌تواند خروج از کسب‌وکار را دشوار کند (دیال و مورفی، ۱۹۹۵). تصمیم به خروج از کسب‌وکار، پیامدهای استراتژیک و اثرگذاری دارد؛ اما انجام آن نیز با چالش‌های متعددی همراه است؛ از این رو دیدگاه منفی سازمان‌ها به خروج و چالش‌های اجرای آن نیز، بر کیفیت و کمیت تحقیقات در این حیطه اثر می‌گذارد (سیلوا و موریرا، ۲۰۱۹).

1. Hoskisson & Johnson
2. McNamara, Moon & Bromiley
3. Xie, Ma & Lu
4. Decker, and Mellewigt
5. Dial & Murphy

همان طور که پیش از این بیان شد، بررسی تحقیقات استراتژی خروج در ایران (بر اساس جست‌وجو در چهار پایگاه دیجیتال و نمایه‌نشریه‌های تخصصی کشور) نیز، چنین چالشی را در کمیت و کیفیت تحقیقات تأیید می‌کند که به اختصار به آن‌ها اشاره می‌شود.

عازم، گرایي نژاد، دقیقی اصلی و خسروی نژاد (۱۴۰۱) با روش اتورگرسو تعمیم‌یافته، به بررسی عوامل اثرگذار ساختاری و محیطی بر ورود و خروج به صنعت مواد غذایی پرداخته‌اند. فیض‌پور و همکاران (۱۴۰۰) با روش اقتصادسنجی تابلویی فضایی، به بررسی عوامل اثرگذار بر خروج پرداخته‌اند. عواملی چون تورم، جمعیت، رشد اقتصادی و شاخص صنعتی شدن اقتصاد هر استان، بر خروج بنگاه‌های آن استان و استان‌های مجاور اثرگذار است.

فیض‌پور و همکاران (۱۳۹۸) با مدل پانل لاجیت، عوامل مؤثر بر خروج را تحلیل کرده‌اند. در سطح بنگاه، بهره‌وری تأثیر معناداری بر خروج بنگاه دارد؛ به این مفهوم که با افزایش بهره‌وری احتمال خروج بنگاه کاهش می‌یابد. در سطح صنعت، نرخ ورود و شاخص تمرکز اثر معناداری بر خروج دارد و افزایش در نرخ ورود، به افزایش در احتمال خروج بنگاه از صنعت منتج می‌شود. فیض‌پور و عرب نجف‌آبادی (۱۳۹۳) با استفاده از شبکه‌های عصبی، عوامل مؤثر بر خروج را تحلیل می‌کنند. نتایج به‌دست آمده نشان می‌دهد که بین متغیرهای منتخب، رشد صنعت پس از اندازه بنگاه، در تبیین خروج بنگاه بیشترین توانایی را دارد. فیض‌پور و نوجینی (۱۳۹۰) با استفاده از مدل مخاطره کاکس، عوامل خروج را بررسی می‌کنند. سطح تکنولوژی صنعت، تأثیر منفی و معناداری بر احتمال خروج بنگاه‌های تازه‌وارد دارد و به عبارتی، بنگاه‌های وارد شده در صنایع با تکنولوژی متوسط و بالا، از احتمال خروج کمتری برخوردارند. مقاله‌های فوق چهار ویژگی مشترک دارند:

۱. مقاله‌ها در حوزه‌نشریه‌های اقتصادی توسط محققان حوزه اقتصاد انجام شده است.
۲. روش تحقیق مقاله‌ها کمی و مبتنی بر روش‌های اقتصادی است.
۳. تمرکز اصلی مقاله‌ها بر عوامل مؤثر بر خروج یا همان محرک‌های خروج است.
۴. جامعه آماری این مطالعات، بر اساس سرشماری مرکز آمار، از بنگاه‌های صنعتی کشور با ۱۰ نفر کارمند یا بیشتر است.

بررسی مطالعات داخلی نشان می‌دهد که محققان حوزه استراتژی، به این حیطه پژوهشی توجه کافی ندارند و آن را با رویکرد مدیریت استراتژیک‌های بررسی نکرده‌اند. همچنین تحقیقات صورت گرفته، بر محرک‌های خروج متمرکز است و موضوعات مختلف خروج از کسب‌وکار، مانند تصمیم‌گیری خروج، نحوه خروج و پیامدهای خروج توجه نشده است. تحقیقات صورت گرفته از لحاظ روش تحقیق، کمی و جامعه آماری گسترده، بر اساس داده‌های مرکز آمار از بنگاه‌های صنعتی است. به کارگیری روش‌های کیفی در کنار روش‌های کمی، می‌تواند درک عمیق‌تری از فرایند خروج از کسب‌وکار ارائه دهد. از این رو ترکیب یافته‌های تحقیقات در سه دهه گذشته در جهان و ارائه بینش از جهت‌گیری و روند پژوهش‌ها در این حوزه، به‌منظور بهبود جریان پژوهشی در آینده، وجه تمایز این مطالعه است.

روش‌شناسی پژوهش

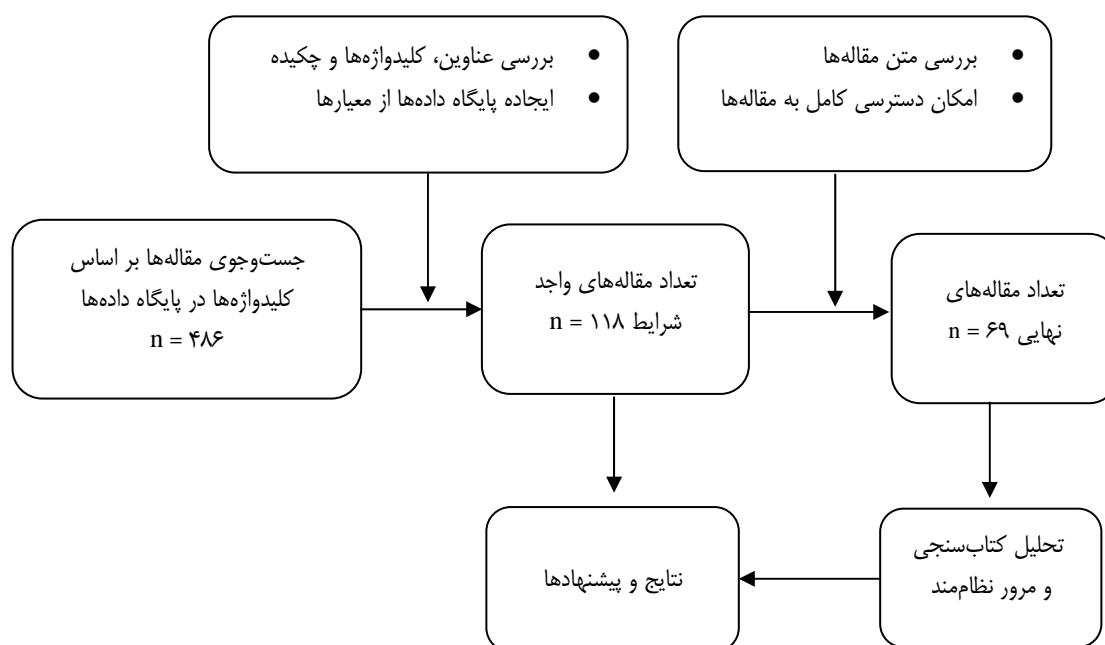
ترکیب یافته‌های تحقیقات گذشته، یکی از وظایف بسیار مهم برای پیشبرد یک حوزه خاص تحقیقاتی است. مرور نظام‌مند ادبیات، به‌طور فزاینده‌ای در ترکیب یافته‌های تحقیقات گذشته برای استفاده مؤثر از پایگاه دانش موجود، ارائه بینش مبتنی بر شواهد و روند تحقیقاتی، نقش مهمی ایفا می‌کند (روسو،^۱ ۲۰۱۲). محققان به‌طور سنتی، از سه رویکرد متفاوت برای درک یافته‌های قبلی استفاده می‌کنند: رویکرد کیفی مرور نظام‌مند، رویکرد کمی متاآنالیز و رویکرد کمی روش‌های کتاب‌سنجی یا بیبلیومتریکس (اشمیت^۲، ۲۰۰۸). در این پژوهش تلفیقی از رویکرد مرور نظام‌مند و رویکرد کتاب‌سنجی استفاده شده است. روش کتاب‌سنجی با افزایش دقت و کاهش تعصب می‌تواند به‌عنوان یک روش مکمل، محقق را در مرور نظام‌مند متون علمی با رویکرد کیفی کمک کند. روش کتاب‌سنجی فرایند بازبینی نظام‌مند و شفاف است که تحلیل‌های عینی و تکرارپذیری را ارائه می‌دهد. کتاب‌سنجی با ارائه تحلیل ساختاریافته، بر اساس حجم وسیعی از اطلاعات، «تصویری بزرگ» از تحقیقات موجود ارائه می‌دهد که توزیع انتشار سالانه مقاله‌ها، پراستنادترین منابع و نویسندگان، رشد انباشتی و ابر کلمات کلیدی، شبکه هم‌رخدای واژه‌های کلیدی و شبکه هم‌استنادی منابع و... را شامل می‌شود (آریا و کوکولو^۳، ۲۰۱۷). در این پژوهش برای تحلیل داده‌ها در روش کتاب‌سنجی، از نرم‌افزار «آر» و از روش مرور نظام‌مند، برای شناسایی و تفسیر روندها و موضوعات حاصل از مرحله کتاب‌شناسی استفاده شده است. به‌کارگیری مرور نظام‌مند، حصول اطمینان از ارزیابی پژوهش‌ها و نتایج و یافته‌های آن‌ها را فراهم می‌آورد.

جامعه آماری این پژوهش مقاله‌های علمی مرتبط با خروج از کسب‌وکار، بر اساس کلیدواژه‌های مندرج در جدول ۳، طی سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۲۲ است که در پایگاه الکترونیکی وب آو ساینس منتشر شده و متن کامل آن به‌صورت آنلاین در دسترس است. براساس چارچوب کوباک، تیلی، لاتینن و پارکینسون^۴ (۲۰۱۵) و رودریگوز، دیکسون و پلیتر^۵ (۲۰۱۴)، فرایند انتخاب و بررسی مقاله‌ها از چهار مرحله اصلی تشکیل شده است. در مرحله اول، پایگاه داده‌ها از معیارها ایجاد شد. در مرحله دوم، ۴۸۶ مقاله انتشار یافته بر اساس کلیدواژه‌های جست‌وجو شناسایی شد. سپس بر اساس عناوین، کلیدواژه‌ها و چکیده‌های مقاله‌ها مورد بررسی قرار گرفت و ۱۱۸ اثر پژوهشی مرتبط مشخص شد. پس از بررسی امکان دسترسی به مقاله‌ها و متن آثار مذکور، در نهایت ۶۹ اثر پژوهشی مرتبط انتخاب شد. در مرحله سوم برای تحلیل داده‌ها، از روش کتاب‌سنجی و مرور نظام‌مند برای تحلیل مقاله‌ها استفاده شد. در پایان، نتایج حاصل، گزارش و پیشنهادهایی ارائه شده است. شایان ذکر است که منظور از استراتژی خروج در این پژوهش، خروج یک شرکت از کسب‌وکار، از طریق انواع مختلف خروج مانند فروش، انحلال و... است؛ از این رو خروج یک کارآفرین از کسب‌وکار که موضوعی کاملاً مجزا و متفاوت است، در حیطه این پژوهش قرار نمی‌گیرد. همچنین خروج سهام‌داران از کسب‌وکار و خروج شعب شرکت‌ها از بازارهای بین‌المللی نیز در حیطه این پژوهش قرار نمی‌گیرد.

1. Rousseau
2. Schmidt
3. Aria & Cuccurullo
4. Kubacki, Thiele, Lahtinen & Parkinson
5. Rodriguez, Dixon & Peltier

جدول ۱. کلیدواژه‌ها و عبارات جست‌وجو شده

| معیارهای غیر قابل شمول | معیارهای قابل شمول | معیارها |
|---|---|---------------------|
| entrepreneurial exit international market exit shareholder exit | Exit, exit strategy, business exit, divestiture , (exit) OR (exit strategy) OR (business exit) OR (divestiture) | کلید واژه و موضوعات |
| | مقاله | نوع سند |
| | علمی و پژوهشی - مروری | نوع مطالعات |
| | web of science | پایگاه مقالات |
| | ۱۹۹۰ تا ۲۰۲۲ | بازه زمانی |
| | Management, Business | نوع ژورنال |

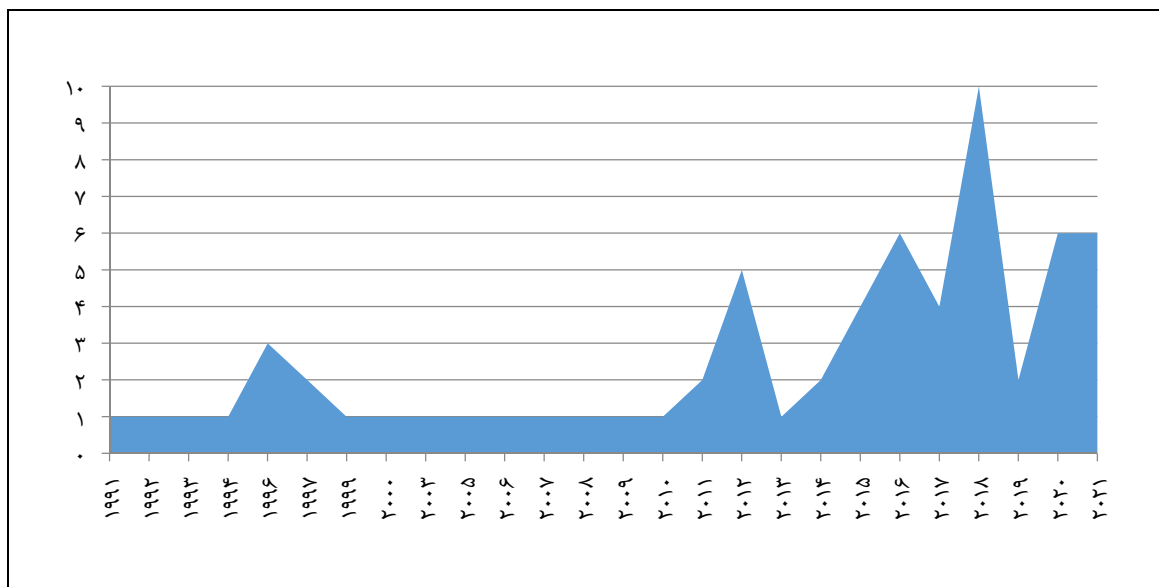


شکل ۲. فرایند غربالگری و تحلیل مقاله‌ها

تحلیل داده‌ها و یافته‌های پژوهش

توزیع انتشار سالانه مقاله‌ها

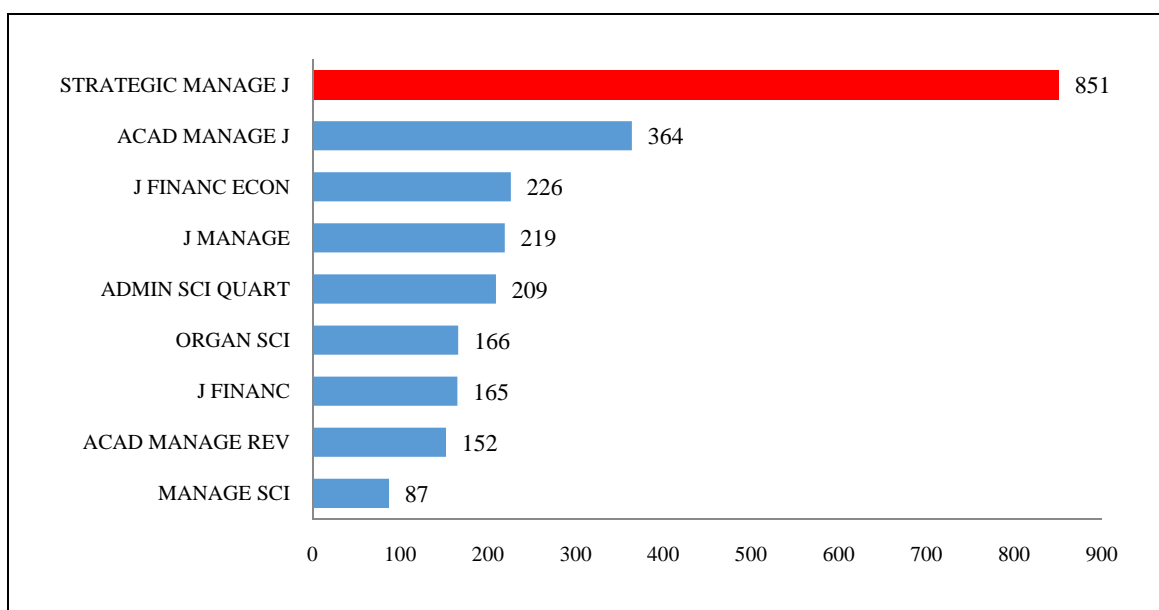
شکل ۳ توزیع سالانه مقاله‌ها را نشان می‌دهد. نرخ رشد سالانه ۷/۴۳ درصد است و همان گونه که مشاهده می‌شود، سال‌های ۲۰۱۹-۲۰۱۸ با بیشترین میزان انتشار همراه بوده است.



شکل ۳. توزیع انتشار سالانه مقاله‌ها

نشریه‌های پُر اثر در حوزه استراتژی خروج

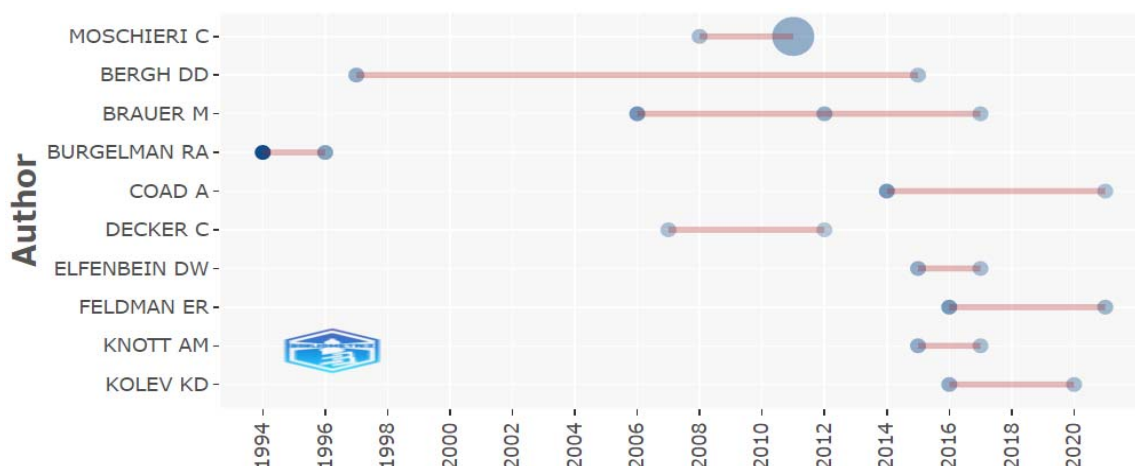
۶۹ مقاله در ۳۹ نشریه انتشار یافته‌اند که نشریه مدیریت استراتژیک با ۱۴ مقاله، نشریه مدیریت و نشریه اقتصاد کسب‌وکار کوچک، هر یک با ۵ مقاله و نشریه برنامه‌ریزی بلندمدت با ۴ مقاله، به ترتیب بیشترین تعداد آثار مرتبط با استراتژی خروج را منتشر کرده‌اند. شکل ۴ نشریه‌هایی را نشان می‌دهد که بیشترین منابع استناد به آن‌ها شده است. نشریه‌های مدیریت استراتژیک، آکادمی مدیریت و اقتصاد مالی، به ترتیب پُر استنادترین منابع بوده‌اند.



شکل ۴. بیشترین منابع استناد شده

نویسندگان پُر استناد و روند انتشار مقاله‌های آنان

تعداد نویسندگان مقاله‌ها ۱۳۲ نفر است. ۱۱۲ نفر از (۸۵ درصد) نویسندگان یک اثر پژوهشی و ۱۹ نفر (۱۴ درصد) از نویسندگان دو یا سه اثر پژوهشی دارند. شاخص همکاری نویسندگان ۲/۱۲ و به‌طور متوسط در هر مقاله دو نویسنده مشارکت داشته‌اند. برائ (۲۵مقاله)، مشیری^۱ (۱۹ مقاله)، برگ و برگلمن^۲ (۱۴ مقاله)، به‌ترتیب بیشترین استناد محلی را در این ۶۹ اثر پژوهشی مورد بررسی داشته‌اند. شکل ۵، روند انتشار مقاله‌های ۱۰ نویسنده برتر را که در طی زمان، دارای بیشترین استناد بوده‌اند، نشان می‌دهد. بررسی اولویت‌های پژوهشی نویسندگان پُر استناد نشان می‌دهد که تمرکز تحقیقاتی مشیری در حیطه استراتژی خروج، به‌طور عمده روی عملکرد شرکت‌های تابعه پس از خروج است. اولویت تحقیقاتی برگ نیز روی معیارهای تصمیم‌گیری در نحوه خروج است. همچنین، تمرکز تحقیقاتی برائ بیشتر روی پیامدهای خروج و اثر آن بر ذی‌نفعان است. حیطه پژوهشی برگلمن نیز، روی بررسی عوامل سازمانی و محیطی در فرایندهای خروج متمرکز است.



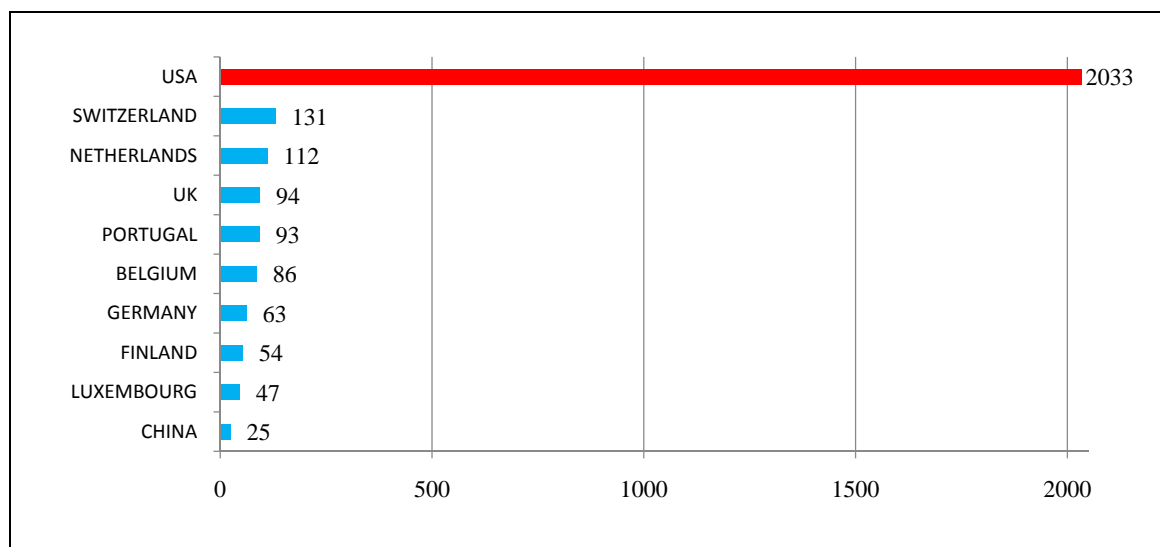
شکل ۵. روند انتشار مقاله‌ها و بهره‌وری ۱۰ نویسنده برتر در طول زمان

۱۰ کشور دارای بیشترین استناد

آمریکا با ۲۷ مقاله، انگلیس با ۵ مقاله و هلند، آلمان و چین هر کدام با ۴ مقاله، به‌ترتیب بیشترین مقاله را دارند. آمریکا با ۴۰ درصد مقالات و با ۲۰۳۳ استناد به مقالاتش در جایگاه اول قرار دارد. از این رو محققان این کشور و موضوعاتی که دغدغه آنان است، نقش مهمی در تحول موضوعی در حوزه استراتژی خروج دارند. محققان آمریکایی در گستره مختلفی از موضوعات پژوهش انجام داده‌اند؛ ولی علاقه اصلی محققان در آمریکا، عملکرد سازمان، فروش دارایی و حکمرانی است. شکل ۶ پُر استنادترین کشورها را نشان می‌دهد.

1. Moschieri

2. Bergh & Burgelman



شکل ۶. پر استنادترین کشورها

آثار دارای بیشترین استناد

۱۰ مقاله که بیشترین استناد را داشته‌اند، در جدول ۲ مشاهده می‌شود. برای نگارش این ۶۹ مقاله، به ۳۸۶۱ مقاله استناد شده است. همان گونه که مشاهده می‌شود، ۸ مقاله مربوط به نشریه مدیریت استراتژیک است. مقالات برگلمن (۱۹۹۴)، رایت و فریس^۱ (۱۹۹۷) و ویلالونگا و مک گهان^۲ (۲۰۰۵) سه مقاله پُر استناد در این مرور نظام‌مند است. همچنین ۶ مقاله از روش تحقیق کمی و ۴ مقاله نیز از روش کیفی استفاده کرده است. مقاله برگلمن (۱۹۹۴) مبتنی بر تئوری فرایندی، یک تحقیق ۱۰ ساله درباره چگونگی فرایند خروج اینتل از کسب‌وکار حافظه‌های کامپیوتری و ورود به کسب‌وکار ریزپردازشگرهاست. این پژوهش به بررسی عوامل داخلی و خارجی، همچون قابلیت‌های سازمانی، رقابت درون سازمانی برای کسب منابع، افزایش رقابت در صنعت و از بین رفتن پایه‌های مزیت رقابتی در فرایند خروج اینتل، طی ۱۰ سال می‌پردازد. رایت و فریس (۱۹۹۷) در این مطالعه، تأثیر واگذاری واحدهای تجاری آفریقای جنوبی، بر ارزش شرکت‌ها را بررسی می‌کنند. با استفاده از داده‌های سال‌های ۱۹۸۴ تا ۱۹۹۰، تأثیر اعلامیه‌های واگذاری‌ها، بر رفتار بازده سهام شرکت‌های سهامی عام را بررسی می‌کنند. نتایج نشان می‌دهد که اعلان‌های واگذاری شرکت‌ها در آفریقای جنوبی، تأثیر منفی چشمگیری بر ارزش سهام شرکت‌ها می‌گذارد. نتایج آنان از این فرض حمایت می‌کند که فشارهای غیراقتصادی، ممکن است که به جای اهداف افزایش ارزش، بر استراتژی‌های مدیریتی تأثیر بگذارد. به عبارت دیگر، مدیران ارشد ممکن است استراتژی‌های خروج را در پاسخ به فشارهای سیاسی اتخاذ کنند، حتی اگر این استراتژی‌ها برای سهام‌داران پرهزینه باشد. مقاله و ویلالونگا و مک گهان (۲۰۰۵) به بررسی این موضوع می‌پردازد که چگونه شرکت‌ها زمانی که تصمیم به گسترش یا انقباض مرزهای خود می‌کنند، از میان تملک، اتحاد و واگذاری‌ها، به تصمیم‌گیری و انتخاب اقدام می‌کنند. مجموعه داده ۹۲۷۶ معامله‌های تملک، اتحاد و واگذاری‌ها که توسط ۸۶ شرکت در

1. Wright & Ferris

2. Villalonga & McGahan

فورچون ۱۰۰ بین سال‌های ۱۹۹۰ و ۲۰۰۰ اعلام و تکمیل شده، بررسی شده‌اند. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که تأثیر ویژگی‌های شرکت، یادگیری سازمانی، ویژگی‌های شریک تجاری، ویژگی‌های تراکنش و هزینه‌های مبادله بر تصمیم به گسترش یا انقباض مرزهای اثرگذار است. همچنین یافته‌های این مقاله بیان می‌کند که شرکت‌ها، اغلب از قبل مشخص می‌کنند که آیا خرید، اتحاد یا خروج را به‌عنوان بخشی از استراتژی‌های شرکتی خود دنبال می‌کنند یا خیر.

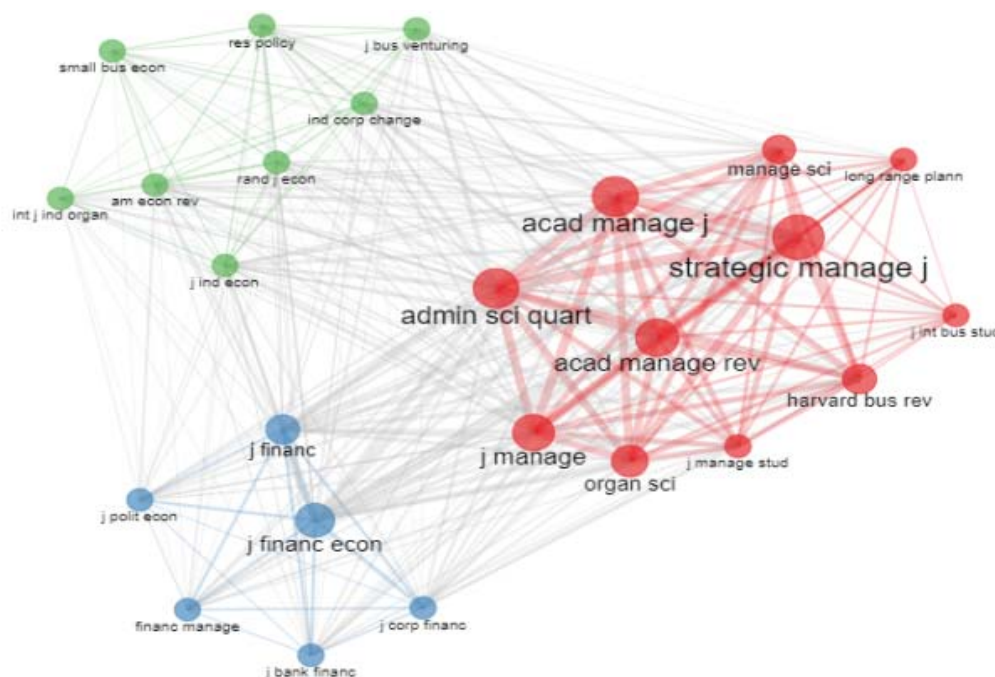
جدول ۲. پر استنادترین مقاله‌ها

| عنوان مقاله | نویسنده | نشریه | سال | استناد |
|--|----------------------|--------------------------|------|--------|
| Fading Memories: A Process Theory of Strategic Business Exit in Dynamic Environments | Burgelman | administrative science q | ۱۹۹۴ | ۴۹۳ |
| Agency conflict and corporate strategy: The effect of divestment on corporate value | Wright & Ferris | strategic manage j | ۱۹۹۷ | ۳۴۶ |
| The choice among acquisitions, alliances, and divestitures | Villalonga & McGahan | strategic manage j | ۲۰۰۵ | ۲۴۳ |
| Progress model of strategic business exit: Implications for an evolutionary perspective on strategy | Burgelman | strategic manage j | ۱۹۹۶ | ۱۵۱ |
| What have we acquired and what should we acquire in divestiture research? A review and research agenda | Brauer & Matthias | j of management | ۲۰۰۶ | ۱۲۵ |
| Predicting divestiture of unrelated acquisitions: An integrative model of ex ante conditions | Bergh | strategic manage j | ۱۹۹۷ | ۱۱۵ |
| Divestiture and Firm Performance: A Meta-Analysis | Lee & others | j of management | ۲۰۱۰ | ۸۹ |
| Divestitures and divisional investment policies | Dittmar & Shivdasani | journal of finance | ۲۰۰۳ | ۸۶ |
| Spin-Off Performance: A Case of Overstated Expectations | Woo & others | strategic manage j | ۱۹۹۲ | ۸۰ |
| Unpacking Firm Exit at the Firm and Industry Levels: The Adaptation and Selection of Firm Capabilities | Fortune & others | strategic manage j | ۲۰۱۲ | ۶۹ |

شبکه هم‌استنادی منابع^۱

در بین ۶۹ منبعی که مقاله‌ها را منتشر کرده‌اند، ۳ خوشه بر اساس تعداد ارجاعات به یکدیگر به‌وجود آمده است. بزرگ‌ترین خوشه مربوط به نشریه‌های مدیریتی با مرکزیت نشریه مدیریت استراتژیک است که بیشترین ارجاعات را به یکدیگر داشته‌اند. دو خوشه بعدی، به‌ترتیب نشریه‌های مربوط به حوزه مدیریت مالی و اقتصاد است. خوشه مدیریت ۵۱ درصد مقالات مورد بررسی این پژوهش را دربرمی‌گیرد. موضوعات مقالات منتشرشده در این خوشه، به‌ترتیب عملکرد و محرک‌های خروج، تصمیم‌گیری خروج و نحوه خروج است. همچنین، دیدگاه نظری که بیشتر مورد توجه پژوهشگران بوده است، به‌ترتیب تئوری نمایندگی، رویکرد مبتنی بر منابع و قابلیت پویا است. از میان مقاله‌های منتشر شده در خوشه مدیریت، بر اساس نوع روش تحقیق، ۷۰ درصد کمی و ۳۰ درصد کیفی بوده است. در خوشه نشریه‌های مالی، موضوعات

مورد توجه، به ترتیب نحوه خروج و افزایش دارایی سهام‌داران است. به عبارت دیگر، در این خوشه محققان درصدد بررسی اثر نوع خروج از کسب‌وکار (فروش دارایی، اسپین آف و...) بر عملکرد سازمان، دارایی سهام‌داران و پیامد خروج هستند. همچنین در خوشه نشریه‌های اقتصادی، موضوعاتی همچون محرک، نحوه خروج، اکتساب و ادغام بیشتر مورد توجه پژوهشگران بوده است.



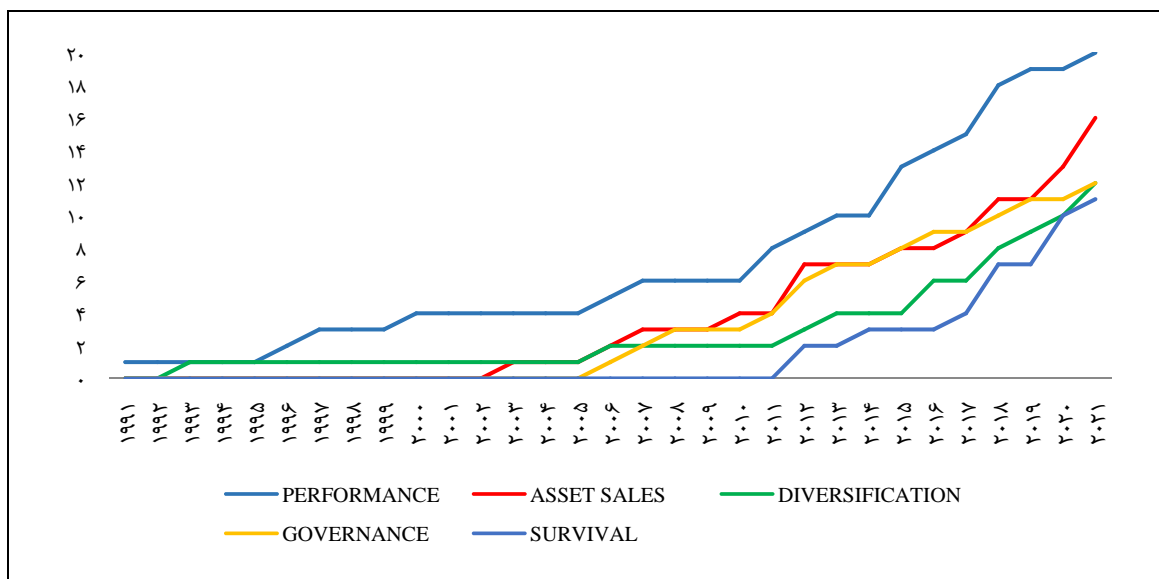
شکل ۷. شبکه هم‌استنادی منابع

ابر کلمات کلیدی و رشد انباشتی کلمات

همان گونه که در شکل‌های ۸ و ۹ آمده است، عملکرد، تنوع‌گرایی، فروش دارایی، حکمرانی و تصمیم‌گیری خروج، به ترتیب پرتکرارترین واژگان هستند. از سوی دیگر واژگان عملکرد، فروش دارایی، تنوع‌گرایی، حکمرانی و بقاء پنج کلمه کلیدی هستند که بیشترین رشد انباشتی را در طی ۳۰ سال اخیر داشته‌اند که اهمیت سهم موضوعی آن‌ها را در پژوهش‌های استراتژی خروج نشان می‌دهد. همچنین بررسی روند تغییر در اولویت موضوعی پژوهش‌ها در ۳ دهه اخیر، نشان می‌دهد که محرک‌های خروج و نحوه خروج، از مهم‌ترین موضوعات در حوزه پژوهش استراتژی خروج در دهه ۹۰ میلادی هستند. دارایی سهام‌داران و حاکمیت شرکتی و تنوع‌گرایی نیز، از مهم‌ترین موضوعات پژوهشی در سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ میلادی هستند. حکمرانی شرکتی، فروش دارایی، تنوع‌گرایی، عملکرد سازمان و بقاء، از مهم‌ترین موضوعات مورد پژوهش، طی سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۲ هستند. همچنین، بررسی تکامل موضوعی پژوهش‌ها نشان می‌دهد که «عملکرد سازمانی» در ۳ دهه اخیر، همیشه یکی از موضوعات مورد توجه پژوهشگران بوده است.



شکل ۸. ابر کلمات کلیدی

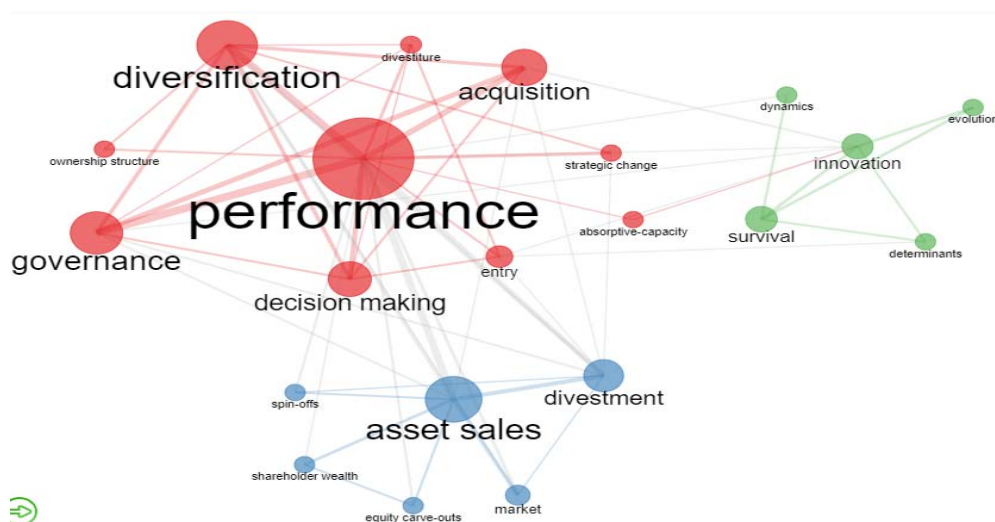


شکل ۹. رشد انباشتی کلمات کلیدی در ۳ دهه

شبکه هم‌رخدادی واژه‌های کلیدی^۱

بررسی هم‌رخدادی واژه‌ها نشان می‌دهد که عبارات عملکرد، فروش دارایی و نوآوری، هر کدام یک شبکه هم‌زمانی ایجاد کرده‌اند. برای مثال، عبارت «عملکرد» با مفاهیمی همچون اکتساب، حکمرانی، تنوع‌گرایی و تصمیم‌گیری، بیشترین هم‌رخدادی (هم‌کاربری) را داشته است.

1. Co-occurrence Network (keywords)



شکل ۱۰. شبکه هم‌رخدادی واژه‌های کلیدی

تحلیل شبکه هم‌رخدادی و روند موضوعات

عملکرد، تنوع‌گرایی، فروش دارایی، حکمرانی و اکتساب، پُر تکرارترین واژگان هستند که هم‌رخدادی بیشتری با یکدیگر دارند. از سوی دیگر، این واژگان بیشترین رشد انباشتی را در ۳۰ سال اخیر داشته‌اند که گویای اهمیت موضوعی آن‌ها در پژوهش‌های استراتژی خروج است. در ادامه، ابتدا چگونگی ارتباط این مفاهیم با یکدیگر را با محوریت «عملکرد» بررسی می‌کنیم؛ سپس روند موضوعات مورد پژوهش در استراتژی خروج را شرح می‌دهیم.

الف. عملکرد و تنوع‌گرایی

عملکرد ضعیف به‌مثابه کارایی پایین سازمانی است و خروج واحد تجاری از کسب‌وکار، یکی از راه‌های بازسازی ساختار و افزایش سطح کارایی در سازمان مادر است (سیلوا و موریرا، ۲۰۱۹). در ادبیات توافق نظر وجود دارد که سطوح بالای تنوع، یکی از محرک‌های اصلی خروج و عملکرد ضعیف کسب‌وکار است؛ از این رو، این مفهوم بیشتر مورد توجه محققان قرار گرفته است (بری^۱، ۲۰۱۰؛ هاینز، تامپسون و رایت^۲، ۲۰۰۳؛ کولف^۳، ۲۰۱۶؛ شلینگمن، استولز و واکینگ^۴، ۲۰۰۲). عملکرد ضعیف شرکت یا مشکلات مالی، اغلب نتیجه استراتژی متنوع‌سازی ناموفق است. هدف شرکت‌های واگذار کننده کاهش هزینه‌ها و در نتیجه، تثبیت عملیات خود است (کایزر و استورایتیس^۵، ۲۰۰۱؛ مونتگومری و توماس^۶، ۱۹۸۸). عملکرد ضعیف در سطح سازمان مادر و در سطح واحد تجاری، هر دو می‌تواند مقدمات خروج از کسب‌وکار فراهم آورد. عدم تحقق اهداف فروش یا سود، از دست دادن سهم بازار و روند کاهشی رشد تقاضا در سطح واحد تجاری، در

1. Berry
2. Haynes, Thompson & Wright
3. Kolev
4. Schlingemann, Stulz & Walkling
5. Kaiser & Stouraitis
6. Montgomery & Thomas

تصمیم‌گیری برای واگذاری یک کسب‌وکار نقش کلیدی دارند (چانگ^۱، ۱۹۹۶؛ کاراکایا^۲، ۲۰۰۰). یکی از دلایلی که به کاهش عملکرد منجر می‌شود، استراتژی ناموفق در تنوع‌گرایی بیش از حد در سازمان مادر است که فشار را بر مدیران برای خروج از کسب‌وکار افزایش می‌دهد (هاینز و همکاران، ۲۰۰۳). موارد ذیل را می‌توان از دلایل خروج از کسب‌وکار، به‌واسطه تنوع‌گرایی بیش از حد بیان کرد: خروج از کسب‌وکار در راستای معکوس کردن استراتژی‌های توسعه‌گرایانه مدیریتی قبلی توسط مدیریت جدید، افزایش کارایی با تمرکز بر فعالیت‌های اصلی و ایجاد هم‌افزایی (شلینگمن و همکاران، ۲۰۰۲؛ سیلوا و موریرا، ۲۰۱۹)، عدم تمرکز به‌دلیل سرمایه‌گذاری هم‌زمان در چند کسب‌وکار، عدم تناسب یک واحد تجاری با کسب‌وکارهای همتای دیگر در سازمان (دکر و ملویگت، ۲۰۱۲)، افزایش هزینه‌های ساختارهای حاکمیتی به‌دلیل افزایش پیچیدگی سازمان، از دست دادن کنترل مدیریتی و مشکلات نمایندگی، تخصیص ناکارآمد منابع، عدم هم‌افزایی بین سازمان مادر و واحد تجاری و اقدام به تنوع‌گرایی به‌دلیل انگیزه‌های خودخواهانه از سوی مدیران برای افزایش پاداش و اعتبار خود (مشیری و مایر، ۲۰۰۸) به عبارت دیگر، تنوع‌گرایی بیش از حد می‌تواند مدیریت مؤثر یک کسب‌وکار را دشوار کند؛ زیرا ممکن است منابع یا تخصص کافی برای مدیریت مؤثر کسب‌وکار را نداشته باشد. اگر یک واحد تجاری، پیچیدگی سازمانی چشمگیری را به شرکت اضافه می‌کند یا در یکپارچگی با سایر واحدهای تجاری با چالش‌هایی مواجه است، ممکن است برای ساده‌سازی عملیات، آن شرکت از کسب‌وکار خارج شود (برائر، ۲۰۰۶؛ مشیری و مایر، ۲۰۰۸). برای موفقیت در استراتژی تنوع‌گرایی، می‌بایست به مقوله‌های مهمی مانند انگیزه‌های فردی، سازمانی، اقتصادی، ثبات محیط کلان، میزان بلوغ در چرخه عمر سازمانی، منابع و قابلیت‌های سازمان، تفکر استراتژیک مدیران ارشد و جهت‌گیری‌های استراتژیک سازمان توجه کامل داشت و با آگاهی کامل از آن‌ها به تنوع‌گرایی اقدام کرد (هاشمی، مشبکی اصفهانی، کردنائیب و خدادادحسینی، ۱۴۰۰).

ب. عملکرد و اکتساب

رابطه عملکرد و اکتساب را می‌توان از سه منظر بررسی کرد: ۱. برخی شرکت‌های اکتساب شده (به‌دلیل ناکارایی در فرایند اکتساب و ادغام) عملکرد ضعیفی دارند؛ از این رو احتمال خروج از کسب‌وکار در این شرکت‌ها زیاد است. برخی پژوهشگران از دیدگاه‌های نظری در مورد عملکرد مثبت اکتساب‌ها شک دارند و برخی خروج‌ها و فروش‌هایی را شاهدی بر شکست استراتژی اکتساب سازمان‌ها می‌دانند. مول هرین و بن (۲۰۰۰) فعالیت اکتساب و خروج از کسب‌وکار را در نمونه‌ای از ۱۳۰۵ شرکت از ۵۹ صنعت، در دوره ۱۹۹۰ تا ۱۹۹۹ مطالعه کردند. نتایج نشان داد که نیمی از شرکت‌های نمونه اکتساب شده از کسب‌وکار خارج شده‌اند؛

۲. در صورتی که شرکتی قصد خروج داشته باشد، آن شرکتی می‌تواند مشتریان بالقوه با پیشنهاد قیمتی بالاتر را جذب کند و توسط آنان خریداری یا اکتساب شود که عملکرد مناسبی داشته باشد. از سوی دیگر، عملکرد ضعیف می‌تواند یافتن خریداران را دشوار کند و ممکن است به کاهش قیمت فروش یا حتی خروج از طریق انحلال منجر شود. اکتساب یک شرکت با عملکرد ضعیف، می‌تواند با چندین ریسک بالقوه همراه باشد:

- ریسک مالی: عملکرد ضعیف ممکن است نشان‌دهنده این باشد که شرکت درآمدهای کافی برای پوشش هزینه‌های خود ایجاد نمی‌کند. این امر می‌تواند به بی‌ثباتی مالی شرکت اکتساب‌کننده منجر شود.
- خطر شهرت: به‌دست آوردن یک شرکت با عملکرد ضعیف می‌تواند به شهرت خریدار لطمه بزند، به‌خصوص اگر کسب به‌عنوان یک اقدام ناامیدکننده تلقی شود یا اگر کسب نتواند عملکرد شرکت را بهبود بخشد.
- ریسک یکپارچه‌سازی: اکتساب و ادغام یک شرکت با عملکرد ضعیف در یک کسب‌وکار موجود، می‌تواند چالش برانگیز باشد، به‌خصوص اگر تفاوت‌های فرهنگی قابل توجه یا شیوه‌های تجاری متضاد وجود داشته باشد. این می‌تواند به اختلال در عملیات و کاهش عملکرد کلی منجر شود (کینگ، اسلو‌تگراف و کسنر^۱، ۲۰۰۸؛ هاسپسلاخ^۲، و جمیسون^۳، ۱۹۹۱).

۳. برخی پژوهش‌ها نیز استراتژی اکتساب و خروج را دو روی یک سکه می‌دانند؛ از این رو کسب تجربه و دانش در هریک از آن‌ها، بر مدیریت کارای روی دیگر سکه اثرگذار است. بررسی نتایج پژوهش دوآن، رائو صاحب و ون^۳ (۲۰۱۸) در نمونه‌ای شامل ۲۱۶۴ معامله اکتساب از صنایع کامپیوتر و چاپ در سراسر جهان بین سال‌های ۱۹۹۱ تا ۲۰۱۰ نشان می‌دهد وقتی کسب‌وکاری که توسط یک سازمان خریداری (اکتساب) شده است و دارای عملکرد قابل قبول ولی پایین‌تری از بقیه شرکت‌های تابعه در سازمان مادر باشد، احتمال واگذاری آن کسب‌وکار به دلیل معیارهای سخت‌گیرانه در سنجش عملکرد آن شرکت افزایش می‌یابد.

ج. عملکرد و نوع خروج

فروش دارایی در واقع یک پاسخ به وضعیت مالی ضعیف شرکت محسوب می‌شود (هیلیر و همکاران، ۲۰۰۹). با توجه به نگرانی‌های مالی، واگذاری و خروج از کسب‌وکار می‌تواند بر کاهش سطح بدهی، رفع نیاز به نقدینگی و در نهایت به افزایش نقدینگی برای سازمان مادر (همیلتون و چاو^۴، ۱۹۹۳؛ خان و مهتا^۵، ۱۹۹۶) و برای کاهش محدودیت‌های اعتباری اثرگذار باشد (چن و گو^۶، ۲۰۰۵؛ شلینگمن و همکاران، ۲۰۰۲). عملکرد ضعیف نه تنها تصمیم خروج را تعیین می‌کند، بلکه نوع خروج را نیز مشخص می‌کند. برای مثال، سازمان‌های مادر که از نظر مالی دچار مشکل هستند و در پوشش هزینه‌ها و کمبود نقدینگی ناتوان هستند، احتمال بیشتری دارد که از طریق فروش دارایی (در قیاس با اسپین آف) به خروج اقدام کنند؛ زیرا در خروج از طریق اسپین آف، واحد تجاری در کوتاه مدت همچنان نیازمند تأمین نقدینگی از سوی سازمان مادر است (نیکسون، روئنفلد و سیچرمن^۷، ۲۰۰۰). همچنین فروش دارایی‌ها می‌تواند پیامدهای منفی پس از خروج را برای واحد تجاری تعدیل کند (باروئر، ۲۰۱۷؛ دکر و ملویگت، ۲۰۱۲).

1. King, Slotegraaf & Kesner
 2. Haspeslagh & Jemiso
 3. Doan, Rao Sahib & van
 4. Hamilton & Chow
 5. Khan & Mehta
 6. Chen & Guo
 7. Nixon, Roenfeldt & Sicherman

د. عملکرد و حاکمیت شرکتی

حاکمیت شرکتی به‌عنوان مجموعه‌ای از قوانین و رویه‌ها برای اداره، تنظیم و کنترل یک سازمان، یکی از بیشترین عوامل مطالعه‌شده در تحقیقات خروج است. دیدگاه نظریه‌نمایندگی و رفتاری، دیدگاه‌های غالب در این حوزه برای بررسی راهبرد خروج هستند (آن و واکر^۱، ۲۰۰۷؛ کولف، ۲۰۱۶). حاکمیت شرکتی در دیدگاه کلان باید چشم‌انداز، مأموریت، اهداف و برنامه‌های سازمان را تدوین و طراحی کند و نقش آینده‌نگر، معناساز و تزریق‌کننده بینش در سازمان داشته باشد. یکی از مشکلات اصلی در این زمینه نبود نظام کنترل راهبردی در سطح حاکمیت شرکتی است (رحمان سرشت و هرندی، ۱۳۹۶). همچنین سازوکارهای حاکمیت شرکتی به‌عنوان ابزاری برای کاهش هزینه‌های نمایندگی اثر بخش است و به افزایش عملکرد مالی شرکت منجر می‌شود (نیکوکار، جهان بیگ لویی، فرهادی و علی‌دادی، ۱۳۹۳). در دیدگاه نمایندگی تصمیمات مدیران در راهبرد خروج بر اساس تضاد منافع مدیران و مالکان بررسی می‌شود. مشکل نمایندگی زمانی اتفاق می‌افتد که مدیر تصمیمات استراتژیک یا اقداماتی پُرهزینه و پُریسکی را بر اساس منافع و افزایش ثروت شخصی خود انجام می‌دهد که در نهایت با تحمیل هزینه به سازمان، به خروج از کسب‌وکار منجر شود (امیری، کینگ و دیماری^۲، ۲۰۲۰). دیدگاه نمایندگی، حاکمیت شرکتی غیربهبینه را عمدتاً ناشی از تنوع‌گرایی بیش از حد می‌داند. مدیران به‌دلیل انگیزه‌های شخصی، افزایش کنترل و قدرت خود اقدام به تنوع‌گرایی می‌کنند که گاهی با منافع مالکان هم‌سو نیست (برگ^۳، ۱۹۹۵). از سوی دیگر نتایج تحقیقات کیلیسک^۴ (۲۰۱۷) نشان می‌دهد که انگیزه مدیران برای حفظ پروژه‌های شکست خورده با وجود آگاهی از عملکرد ضعیف آنان در جهت پنهان کردن اشتباهات سرمایه‌گذاری ممکن است زمان خروج بهینه از کسب‌وکار را در راستای منافع شخصی مدیران به تعویق بیندازد.

دیدگاه رفتاری به جنبه‌های شناختی و ادراکی مدیران به ویژه مدیران عامل، احساس مسئولیت، مدت زمان تصدیگری، مسئولیت‌پذیری و دلبستگی آنان به واحدهای تجاری در انجام فرایند خروج مربوط می‌شود. بررسی ۴۳۳ شرکت واگذاری شده در یک دوره ۱۰ ساله (۲۰۱۰-۲۰۰۱)، نشان می‌دهد که هر چه میزان جبران خدمات هیئت مدیره بیشتر باشد احتمال خروج به خصوص در شرکت‌هایی که عملکرد رضایت‌بخشی ندارند افزایش می‌یابد؛ زیرا توجه به جبران خدمات هیئت مدیره، مدیران را تشویق می‌کند تا از دارایی‌های شرکت در فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدید استفاده کنند؛ از این رو فعالانه به دنبال راه‌کارهایی برای خروج از کسب‌وکار فعلی و ورود به کسب‌وکار جدید هستند (نگوین و رحمان^۵، ۲۰۱۵). همچنین نتایج تحقیقات آگاروال و سامویک^۶ (۲۰۰۶) نشان می‌دهد که دستمزد یک مدیر در قالب سهام انگیزه‌های بیشتری برای افزایش قیمت سهام شرکت ایجاد کند؛ زیرا این نوع مشوق‌ها می‌تواند به مدیران انگیزه دهد تا در پی فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدیدی باشند که ارزش شرکت را افزایش می‌دهد. همچنین ورود مدیران عامل جدید می‌تواند احتمال خروج افزایش را افزایش دهد. به‌دلیل فشار سهام‌داران برای افزایش ارزش شرکت، مدیران عامل

1. Ahn & Walker

2. Amiri, King & DeMarie,

3. Bergh

4. Kieliszek

5. Nguyen & Rahman

6. Aggarwal & Samwick

جدید تمایل بیشتری به پاسخ‌گویی به درخواست سهام‌داران برای ایجاد ارزش بیشتر و افزایش قیمت سهام دارند؛ در نتیجه احتمال خروج به قصد سرمایه‌گذاری در فرصت‌هایی با ارزش افزوده بیشتر افزایش می‌یابد (فلدمن^۱، ۲۰۱۴). نتایج تحقیقات چپو و همکاران^۲ (۲۰۱۶) نشان می‌دهد که در سازمان‌های چند کسب‌وکاره انتخاب مدیران عامل جدید از داخل سازمان با واگذاری تعدادی بیشتر از کسب‌وکارهای در مقیاس بزرگ‌تر همراه است. در حالی که مدیران عامل جدید که از خارج سازمان می‌آیند، بیشتر بر کاهش دامنه کسب‌وکارهای سازمان از طریق واگذاری تأکید دارند. به عبارت دیگر مدیران عامل داخلی جدید تمایل به تجدید ساختار دارند؛ ولی مدیر عامل خارجی جدید تمایل دارند شرکت‌ها را به سمت یک پرتفوی متمرکزتر سوق دهند.

ه روند موضوعات مورد پژوهش

تحلیل یافته‌های حاصل از بررسی موضوعات مورد پژوهش در خروج از کسب‌وکار در سه دهه اخیر، ۴ حیطه موضوعی اصلی را بدین ترتیب نشان می‌دهد: ۱. عوامل اثرگذار در خروج از کسب‌وکار؛ ۲. عوامل مؤثر بر تصمیم‌گیری خروج و موانع تأخیر در خروج؛ ۳. عوامل مؤثر بر شیوه و حالت خروج؛ ۴. پیامدهای خروج از کسب‌وکار.

۱. عوامل اثرگذار بر خروج

محرک‌های خروج به این مهم اشاره دارد که چه چیزی مدیران شرکت‌ها را به خروج از کسب‌وکار سوق می‌دهد. عملکرد ضعیف شرکت، تنوع‌گرایی بیش از حد و حاکمیت شرکتی ضعیف سه محرک بسیار مهم برای خروج هستند (باروئر، ۲۰۰۶؛ درانی‌کوف و همکاران، ۲۰۰۲). به‌طور خلاصه می‌توان عوامل اثرگذار بر خروج را در ۳ دسته اصلی گروه‌بندی کرد:

۱. عوامل مرتبط با عملکرد (کاهش فروش، سود، سطح بدهی بالا، سهم بازار و...) (چانگ^۳، ۱۹۹۶؛ شیمیزو و هیت، ۲۰۰۵؛ کاراکایا، ۲۰۰۰)؛

۲. عوامل ساختاری (ساختار سازمان، تخصیص منابع در سازمان، فرهنگ سازمان، اندازه شرکت، تنوع بیش از حد و...) (نیکسون، رونفلد و سیچرمن، ۲۰۰۰)؛

۳. عوامل استراتژیک و محیطی (رقابت، عدم اطمینان محیطی، رهبری استراتژیک، رشد صنعت، صلبیت محوری حاصل از مدل کسب‌وکار و...) (فاستر، هالتیوانگر و کریزان^۴؛ ۲۰۰۵؛ کایزر و استورایتیس، ۲۰۰۱).

همچنین بررسی‌ها درباره اثر عدم اطمینان محیطی در تصمیمات خروج نشان می‌دهد که عدم اطمینان از یک سو به خروج بیشتر از کسب‌وکار در سازمان‌های بسیار متنوع منجر می‌شود و از سوی دیگر، به خروج کمتر در سازمان‌های بزرگ ولی با تنوع کمتر می‌انجامد؛ زیرا هنگامی که عدم اطمینان افزایش می‌یابد، سازمان‌های بسیار متنوع از کمبود

1. Feldman

2. Chiu, et al.

3. Chang

4. Foster, Haltiwanger & Krizan

اطلاعات پردازش شده رنج می‌برند و برای کاهش پیچیدگی خروج می‌کنند (برگ و لاولس^۱، ۱۹۹۸). برخی از تحقیقات نیز پیشایندهای خروج را بر اساس عوامل مربوط به صنعت و عوامل مربوط به سازمان گروه‌بندی کرده‌اند. برجسته‌ترین موارد مربوط به صنعت عبارت‌اند از: درجه تمرکز صنعت، رشد صنعت، تغییرات فناوری، عدم اطمینان محیطی و همچنین تغییر در ساختار نهادی صنعت (مقررات زدایی، تغییرات در مالیات و...) و موارد مربوط به سازمان نیز عبارت‌اند از: عملکرد ضعیف، تنوع بیش از حد، اندازه، سن (ون کرانبورگ، پالم و پی فن^۲، ۲۰۰۲).

۲. عوامل مؤثر بر تصمیم‌گیری خروج و موانع تأخیر در خروج

سؤال مهمی که ذهن برخی از محققان را به خود مشغول کرده این است که چرا دلایل و عوامل یکسانی که محرک خروج هستند دارای پیامدهای متمایزی هستند. یافته‌های برخی از پژوهش‌ها بیان می‌دارد که تفاوت در دیدگاه سازمان و مدیران به خروج و چگونگی فرایند تصمیم‌گیری خروج از کسب‌وکار به‌عنوان یک فرایند مجزا می‌تواند توضیح دهد چرا شرکت‌هایی که با پیشامدها و شرایط مشابهی روبه‌رو بوده‌اند، پیامدهای متفاوتی را تجربه کرده‌اند (موسچری و مایر، ۲۰۰۸). از دیدگاه سنتی معمولاً خروج از کسب‌وکار یک پاسخ منفعلانه به تغییرات محیطی در نظر گرفته شده و به‌عنوان یک شکست لحاظ می‌شود (برائر، ۲۰۰۶، جانسون^۳، ۱۹۹۶). از دید بسیاری از مدیران، خروج از کسب‌وکار نشان‌دهنده شکست و ناتوانی مدیریت است؛ لذا در برابر خروج از کسب‌وکار مقاومت می‌کنند (سینگ^۴، ۱۹۹۳؛ هاپکینس^۵، ۱۹۹۱). اما در دیدگاه کنشگرایانه، خروج از کسب‌وکار می‌تواند یک استراتژی قصد شده نه منفعلانه به شرایط محیطی باشد (اکسی، ما و لو، ۲۰۱۶؛ بری^۶، ۲۰۱۳؛ درانیکوف و همکاران، ۲۰۰۲). در چارچوب شناختی، خروج از کسب‌وکار غالباً تداعی کننده شکست، ولی اکتساب تداعی کننده برد و رشد است (تیلور، ۱۹۸۸).

تحقیقات روی پنجاه مورد از بزرگ‌ترین خروج از کسب‌وکارهای صورت گرفته بین سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۱ نشان می‌دهد که بیش از سه چهارم خروج‌ها، واکنشی بوده و پس از یک تأخیر طولانی و محرز شدن مشکل رخ داده است. در واقع خروج زمانی حادث شده که اجتناب‌ناپذیر بوده است (الفنبنین و نات، ۲۰۱۴؛ رایان و لیپمن^۷، ۲۰۰۳). یکی از مشکلات در استراتژی‌های خروج، تعلل و سوگیری در تصمیم‌گیری و عدم خروج به‌موقع از کسب‌وکار است. تصمیمات خروج غالباً دیر انجام می‌شوند و اغلب بدون مطالعه و تحلیل کافی اتخاذ می‌شوند (الفنبنین و نات، ۲۰۱۴). موانع مورد بررسی در این بخش عمدتاً مربوط به عوامل ذیل است:

- عوامل اقتصادی مانند: فناوری، سرمایه ثابت و نیروی کار، اندازه و سن سازمان (برگ، ۱۹۹۵).
- عوامل مدیریتی مانند: چگونگی مقایسه عملکرد با رقبا، لختی (اینرسی) سازمانی، بی‌تجربگی در استراتژی

1. Bergh & Lawless

2. Van Kranenburg, Palm & Pfann

3. Johnson

4. Singh

5. Hopkins

6. Berry

7. Ryan & Lippman

خروج، دل‌بستگی مدیران و... (کاریم^۱، ۲۰۰۶؛ هیوارد و شیمیزو^۲، ۲۰۰۶؛ شیمیزو و هیت^۳، ۲۰۰۵؛ وود^۴، ۲۰۰۹).

یکی دیگر از چالش‌ها در فرایند تصمیم‌گیری خروج، اینرسی یا سکون مدیران در تصمیم‌گیری است که تحقیقاتی در این حوزه انجام شده است. اینرسی به‌عنوان یک ویژگی غالب از مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ در شرایط واگذاری توصیف می‌شود. سوگیری‌های شناختی مدیران عمدتاً بر اساس این موارد شکل می‌گیرد: تعصب به وضعیت موجود، مغالطه هزینه غرق شدن، تشدید تعهد، انزجار افراطی، اثر آشنایی، پیوندهای عاطفی و تصور ذهنی خروج از کسب‌وکار به‌عنوان یک شکست (هیوارد و شیمیزو، ۲۰۰۶؛ ساندری و همکاران، ۲۰۱۰). دیدگاه رایجی وجود دارد که بیان می‌کند فرایند رسمی و برنامه‌ریزی شده، عاملی در خروج موفقیت‌آمیز از کسب‌وکار است. کاهلرت^۵ (۲۰۱۰) پیشنهاد می‌کند که یک فرایند رسمی تصمیم‌گیری به مدیریت کمک می‌کند که به‌طور منظم گزینه خروج را برای هر کسب‌وکار در نظر بگیرد که این امر به غلبه بر اینرسی پنهان سازمانی کمک می‌کند. اما برخی از تحقیقات نشان داده شده که فرایند رسمی و برنامه‌ریزی شده برای خروج، نقشی در غلبه کردن بر اینرسی سازمان در تصمیم‌گیری خروج ندارد؛ زیرا موجب عدم انعطاف، طولانی شدن و نزدیک‌بینی می‌شود (پیدون و همکاران^۶، ۲۰۱۱؛ گرین و جانسون^۷، ۱۹۹۶). به این دلیل که مدیران از فرایند رسمی و برنامه‌ریزی شده خروج نه برای تصمیم‌گیری بهینه بلکه برای مشروعیت بخشیدن و توجیه تصمیمات خود استفاده می‌کنند (سینها^۸، ۱۹۹۰). همچنین اهمیت تجربه و تعدد تصمیمات مربوط به خروج، می‌تواند به کاهش اینرسی در تصمیم‌گیری خروج منجر شود. زیرا تکرار به‌کارگیری راهبرد خروج، منجر به مشروعیت پیدا کردن آن شده است (راجاگوپالان، رشید و داتا^۹، ۱۹۹۳). گروهی دیگر از تحقیقات نیز درباره ویژگی‌های جمعیت شناختی تیم‌های مدیریتی در سازمان و نقش آن در تصمیم‌گیری خروج تمرکز کرده‌اند. انتصاب مدیر عامل جدید احتمال خروج از کسب‌وکار را (در صورت مطرح بودن آن) افزایش می‌دهد (هیوارد و شیمیزو، ۲۰۰۶). شایان ذکر است که احتمال خروج از کسب‌وکار، موقعی که مدیران جدید از خارج سازمان می‌آیند، بیشتر است (نسبت به انتصاب از داخل)؛ به این دلیل که آنان سوگیری قضاوتی کمتر دارند (دکر و ملوینگ، ۲۰۱۲). همچنین آن و واکر (۲۰۰۷) استدلال می‌کنند مدیران جوان و همچنین افزایش تنوع در اعضای هیئت مدیره (تحصیلات و پیشینه فرهنگی آن‌ها) می‌تواند اینرسی سازمان در تصمیم‌گیری را به دلیل وجود دیدگاه‌های متنوع بین اعضا کاهش دهند. شیمیزو و وهیت (۲۰۰۵) دریافتند که شرکت‌های بزرگ تحت اینرسی واگذاری شدیدتری قرار دارند.

1. Karim
2. Hayward & Shimizu
3. Shimizu and Hitt
4. Wood
5. Kahlert
6. Pidun
7. Greening & Johnson
8. Sinha
9. Rajagopalan, Rasheed & Datta

۳. عوامل مؤثر بر شیوه و حالت خروج از کسب‌وکار

خروج از کسب‌وکار در راستای تعدیل مالکیت و ساختار پرتفوی تجاری یک سازمان از طریق فروش، انحلال، اسپین آف و جداسازی یک واحد تجاری یا فروش دارایی‌های شرکت انجام می‌گیرد (برائر، ۲۰۰۶؛ مول هرین و بون، ۲۰۰۰). برخی تحقیقات بر بررسی ویژگی، چرایی و پیامدهای هر کدام از روش‌های خروج تمرکز کرده‌اند. انحلال کسب‌وکار منجر به حذف نهاد شرکتی و قابلیت‌های آن از محیط اقتصادی می‌شود، در حالی که فروش دارایی، اسپین آف و جداسازی یک کسب‌وکار به حذف آن منجر می‌شود؛ اما برخی از قابلیت‌های آن را در محیط اقتصادی حفظ می‌کند. اما اسپین آف و جداسازی یک کسب‌وکار، هر دو نهاد شرکتی و قابلیت‌های آن را در محیط اقتصادی حفظ می‌کند (کولف، ۲۰۱۶). پروفایل منابع سازمان (شبهه یا غیر شبهه‌بودن منابع واحد تجاری با شرکت مادر) بر شیوه و حالت ورود به کسب‌وکار و هم بر حالت خروج از کسب‌وکار اثرگذار است. اگر قابلیت‌های واحد کسب‌وکاری برگرفته از قابلیت‌های سازمان مادر باشد و وابستگی زیادی به آن داشته باشد، احتمال خروج از طریق انحلال بیشتر از فروش است؛ زیرا به دلیل عدم جداسازی قابلیت‌های یک کسب‌وکار از سازمان مادر، امکان انتقال آن به خریدار وجود ندارد. خروج از طریق اکتساب یا فروش دارایی به افزایش نقدینگی کمک می‌کند؛ ولی خروج از طریق اسپین آف ممکن است در کوتاه مدت نیاز به نقدینگی را افزایش دهد (هوئکر و آگارول^۱، ۲۰۰۷؛ چانگ و سینگ^۲، ۱۹۹۹).

۴. عوامل مؤثر بر پیامدهای خروج

تحقیقات در مورد پیامدهای خروج، اثرهای مالی و غیر مالی خروج بر شرکت را مورد بررسی قرار می‌دهند. برخی از تحقیقات، درباره اثرهای منفی و مثبت خروج بر شاخص‌های مالی کلیدی مانند بازده دارایی و بازده حقوق سهام‌داران تأکید دارند (مارکیدس و سنگ^۳، ۱۹۹۷؛ مونگومری و توماس، ۱۹۸۸). برخی دیگر از تحقیقات نیز بر اثرهای خروج بر ذی‌نفعان داخلی و خارجی مانند تأمین‌کنندگان، مشتریان، سهام‌داران و کارکنان تمرکز داشته‌اند. پیامدها می‌تواند هم مثبت و هم منفی باشند. این نتایج متناقض مثبت و منفی اغلب به دلیل تفاوت در محرک‌های خروج (ساختاری یا عملکردی)، نوع خروج (انحلال یا فروش)، زمان خروج (خروج به‌موقع یا تعلق در خروج) و محیط کسب‌وکار (نرخ خروج از صنعت، افزایش رقابت و تغییرات فناوری) است (لی و مادهاوان، ۲۰۱۰؛ موسچیری و مایر، ۲۰۰۸). گروهی دیگر از تحقیقات بر اهمیت به‌کارگیری مجدد منابع سازمان برای ورود به کسب‌وکار جدید، در جهت کاهش پیامدهای منفی خروج تأکید دارند. هر چه ارتباط بین بازار کسب‌وکار خارج شده و بازار کسب‌وکار جدید ورود بیشتر باشد ظرفیت جذب و امکان به‌کارگیری مجدد منابع و قابلیت سازمانی افزایش می‌یابد لذا می‌تواند منجر به کاهش هزینه‌های خروج شود (لی و پاراچوری^۴، ۲۰۱۶، لیبرمن، لی و فولتا^۵، ۲۰۱۷). یکی از ملموس‌ترین ویژگی‌های استراتژی خروج، طرز فکر در خصوص خروج و برچسب‌زنی به آن است. مطالعات نشان می‌دهد که خروج از کسب‌وکار، ذهنیت نسبتاً منفی را در بین کارمندان و

1. Hoetker & Agarwal
 2. Chang & Singh
 3. Markides & Singh
 4. Lee & Parachuri
 5. Lieberman, Lee & Folta

مدیران ایجاد می‌کند. خروج از کسب‌وکار با برچسب‌هایی مانند شکست، زوال، از دست‌دادن، غیرمعمول بودن و بداخلاقی تداعی می‌شوند. با این حال، مطالعات نشان می‌دهد که پیامدهای خروج از کسب‌وکار، همیشه منفی نیستند و می‌توانند تأثیر مثبتی بر سازمان و حتی اهداف آن داشته باشند (مول هرین و بوون، ۲۰۰۰)؛ زیرا خروج زود هنگام و به‌موقع اغلب سودمند است؛ ولی عملکرد سازمان معمولاً باگذشت زمان و تأخیر در خروج کاهش می‌یابد (رایت و همکاران، ۲۰۰۳).

نتیجه‌گیری

در این پژوهش تلاش شده است تا تصویری کلی از روند پژوهش‌های منتشر شده در سه دهه اخیر، در حوزه استراتژی خروج در جهان ارائه شود. در این پژوهش، چهار روند اصلی تحقیقاتی محرک‌های خروج، تصمیم‌گیری خروج، نحوه خروج و پیامدهای خروج بررسی شدند. موضوعات در حوزه استراتژی خروج، اغلب به‌عنوان زیرمجموعه یکی از چهار روند اصلی تحقیقات مورد بررسی قرار می‌گیرند. برای مثال عملکرد سازمان، تنوع‌گرایی زیرمجموعه محرک‌های خروج، حکمرانی شرکتی، زیرمجموعه محرک‌های خروج و تصمیمات فروش دارایی، به‌کارگیری مجدد و اسپیناف به‌کارگیری مجدد منابع زیرمجموعه نحوه خروج و پیامد خروج قرار می‌گیرند. همچنین تحقیقات در حیطه خروج از کسب‌وکار بر اساس چندین مفهوم نظری مانند: نظریه نمایندگی، حاکمیت شرکتی، نظریه یادگیری سازمانی، هزینه تراکنش، دیدگاه مبتنی بر منابع و قابلیت پویا، اقتصاد صنعتی و اکولوژی سازمانی انجام شده است. بینش به‌دست آمده از نظریه‌های فوق را می‌توان برای توضیح محرک‌ها، پیامدها و فرایند خروج مورد استفاده قرار داد. تحقیقات خروج از کسب‌وکار، مورد توجه طیف وسیعی از رشته‌ها مانند حوزه‌های مالی، استراتژیک و اقتصاد را قرار گرفته است؛ اما تحقیقات مربوط به خروج همچنان تحت سلطه مطالعات محرک‌ها و پیامدهای خروج است. محققان استراتژی، دو عامل محرک و پیامدهای خروج را عمدتاً بر اساس نظریه نمایندگی، اقتصاد هزینه مبادله (TCE)، دیدگاه مبتنی بر منابع (RBV) و نظریه تکاملی بررسی و تبیین می‌کنند. تحقیقات موجود در مورد حیطه مالی نیز، به‌طور عمده روی اثر خروج بر عملکرد شرکت تابعه و سوابق مالی شرکت مادر (پس از خروج) متمرکزند و دیدگاه تئوری مورد توجه محققان در حیطه نظریه نمایندگی است. در حیطه اقتصاد نیز محققان با بررسی عوامل اقتصادی خرد و کلان مانند تمرکز، رشد و اندازه و سودآوری صنعت، صرفه‌جویی به مقیاس، شدت سرمایه و هزینه ریخته شده، به تبیین موانع ورود و خروج از صنعت و همچنین محرک‌های خروج از کسب‌وکار می‌پردازند.

رویکرد مبتنی بر منابع و قابلیت‌های پویا با پیگیربندی‌های مجدد منابع سروکار دارد و نقش مهمی در سازمان‌دهی مجدد سبب تجاری‌ای که توسط خروج از کسب‌وکار رخ می‌دهد، ایفا می‌کند. به‌طور خلاصه، رویکرد مبتنی بر منابع و قابلیت‌های پویا، در موارد خروج به‌موقع و بهینه از کسب‌وکار، نوع خروج (فروش، انحلال و...) و امکان توزیع مجدد منابع در کسب‌وکار جدید یا استفاده از فرصت‌ها، در فرایند خروج اثرگذار است. نظریه نمایندگی نیز از سه منظر تنوع‌گرایی بیش‌ازحد، خروج بی‌موقع از کسب‌وکار و انتخاب استراتژی و نحوه خروج از کسب‌وکار را بررسی می‌کند. تنوع‌گرایی بیش از حد و انگیزه‌هایی که مدیران برای گسترش و تنوع دارند، حتی زمانی که انجام این کار باعث افزایش ارزش بازار شرکت نمی‌شود.

همچنین سؤال مهمی که ذهن برخی از محققان را به خود مشغول کرده، این است که چرا دلایل و عوامل یکسانی که محرک خروج هستند، پیامدهای متمایزی دارند. بیشتر شرکت‌ها برای خرید دارایی‌ها آماده شده‌اند، نه فروش آن‌ها، اکثریت آن‌ها به ازای هر یک کسب‌وکاری که خارج می‌شوند به سه کسب‌وکار ورود می‌کنند؛ از این رو وقتی تصمیم به فروش می‌گیرند، بسیاری خروج را در زمان نامناسب یا به روش اشتباه انجام می‌دهند و این اشتباهات برای آن‌ها گران تمام می‌شود. یافته‌های برخی از پژوهش‌ها بیان می‌کند که تفاوت در دیدگاه سازمان و مدیران به خروج و چگونگی فرایند تصمیم‌گیری خروج از کسب‌وکار به‌عنوان یک فرایند مجزا می‌تواند توضیح دهد؛ زیرا شرکت‌هایی که با پیشامدها و شرایط مشابهی روبه‌رو بوده‌اند، پیامدهای متفاوت را تجربه کرده‌اند که در چارچوب دیدگاه مبتنی بر منابع، قابلیت پویا، نظریه تکاملی و نظریه نمایندگی قابل تبیین هستند (موسجری و مایر، ۲۰۰۸). دیدگاه سنتی که معمولاً خروج از کسب‌وکار یک پاسخ منفعلانه به تغییرات محیطی و به‌عنوان یک شکست لحاظ می‌شود (برائر، ۲۰۰۶؛ جانسون، ۱۹۹۶)، از دید بسیاری از مدیران خروج از کسب‌وکار، نشان‌دهنده شکست و ناتوانی مدیریت است. لذا در برابر خروج از کسب‌وکار مقاومت می‌کنند (سینگ، ۱۹۹۳؛ هاپکینس، ۱۹۹۱). اما در دیدگاه کنش‌گرایانه، خروج از کسب‌وکار می‌تواند نوعی استراتژی قصد شده، نه منفعلانه به شرایط محیطی باشد (اکسی، ما و لو، ۲۰۱۶؛ لی و پاراچوری، ۲۰۱۶؛ بری، ۲۰۱۳). با ورود به قرن بیست‌ویکم، جهانی شدن فزاینده و تغییر محیط‌های رقابتی، چالش‌های بی‌سابقه‌ای را به همراه داشته است که می‌طلبد خروج به‌صورت فعال‌تر و سریع‌تر انجام شود. بر این اساس، شرکت‌های بیشتری تمایل دارند خروج را به شیوه‌های فعالانه‌تر به جای منفعلانه مدیریت کنند.

خروج از کسب‌وکار پتانسیل‌های لازم برای ایجاد تغییرات مهم و ایجاد ارزش را در سازمان دارد؛ اما تحقیقات در حوزه استراتژی خروج از کسب‌وکار در ایران بسیار محدود است و برخی تحقیقات انجام گرفته، به رشته اقتصاد و بر اساس روش‌های کمی و مدل‌های اقتصادسنجی مربوط است که نشان‌دهنده عدم درکی روشن از شاخه و زیر شاخه‌های تحقیقاتی، عوامل سازمانی و محیطی مؤثر در خروج از کسب‌وکار است. بنابراین تحقیق حاضر درصدد بود تا درک عمیقی از پیکره‌بندی تحقیقات در حیطه خروج ارائه دهد تا به پژوهشگران در انتخاب موضوع تحقیقاتی کمک کند. این پژوهش با نگاشت و تحلیل روند پژوهش‌های استراتژی خروج به محققان داخلی (به‌خصوص در حوزه مدیریت استراتژیک) در انتخاب موضوع تحقیقاتی در حیطه استراتژی خروج کمک می‌کند. بر این اساس، چهار حیطه موضوعی اصلی شناسایی شد: ۱. عوامل اثرگذار در خروج از کسب‌وکار؛ ۲. عوامل مؤثر بر تصمیم‌گیری خروج و موانع تأخیر در خروج؛ ۳. عوامل مؤثر بر شیوه و حالت خروج؛ ۴. پیامدهای خروج از کسب‌وکار. از این ۴ حیطه موضوعی، اندک تحقیقات داخلی بر عوامل اثرگذار در خروج از کسب‌وکار تمرکز کرده‌اند.

همان‌طور که پیش‌تر این عنوان شد یکی از دلایل اقبال کم به تحقیق درباره خروج از کسب‌وکار ناهماهنگی در واژگان و مفاهیم مورد استفاده می‌باشد که در این تحقیق با نگاشت واژگان و مفاهیم مرتبط در این حوزه و بررسی ارتباط آنان با یکدیگر در چارچوب تحلیل هم‌رخدادی به پژوهشگران در درک بهتری مفاهیم کمک می‌کند. همچنین در تحلیل شبکه هم‌استنادی منابع سه خوشه با استراتژی، مالی و اقتصادی با موضوعات مرتبط در هر حوزه برای پژوهشگران هر سه حوزه احصا شد.

در نهایت به پژوهشگران پیشنهاد می‌شود، هم به این دلیل که در حوزه مدیریت استراتژیک، خروج از کسب‌وکار از پیچیدگی و اهمیت بالایی برخوردار است و هم، خروج از کسب‌وکار عواقبی همچون تعدیل کارکنان و نگرش منفی مردم به آن را دارد، برای درک صحیح از فرایند خروج و مدیریت عواقب منفی برای جامعه، به تحقیقات کمی و به‌ویژه کیفی برای بررسی عوامل مختلف خارجی و داخلی مؤثر در فرایند خروج از کسب‌وکار در ایران توجه بیشتری نشان دهند. همچنین بر اساس یافته‌های این پژوهش، به محققان علاقمند به این حوزه، موضوعات زیر برای شکل‌دهی به جریان تحقیقات آتی پیشنهاد می‌شود:

- نقش تنوع‌گرایی به‌عنوان محرک خروج؛
- نقش حاکمیت شرکتی در کاهش عملکرد و خروج از کسب‌وکار؛
- عوامل مؤثر در تصمیم‌گیری خروج در زمان بهینه یا غیربهینه (مانند رویکرد مدیران و سازمان به خروج و ویژگی‌های شخصیتی مدیران)؛
- بررسی نقش امکان به‌کارگیری مجدد منابع سازمان در کسب‌وکار جدید، به‌عنوان تسهیلگر خروج و کاهش‌دهنده پیامدهای منفی خروج؛
- بررسی نقش قابلیت‌های سازمانی در شناخت و رصد به‌موقع سیگنال‌های محرک خروج و بررسی فشارهای مختلف خارجی و داخلی بر پیامدهای خروج از کسب‌وکار و چگونگی پاسخ آن‌ها.

اذعان داریم که این پژوهش محدودیت‌هایی دارد و انتظار می‌رود که خوانندگان محترم با در نظر گرفتن این محدودیت‌ها، به تفسیر و به‌کارگیری یافته‌ها و نتایج ارائه شده بپردازند. نظر به گستره کاربری مفاهیم استراتژی خروج، پژوهش‌های مربوطه می‌توانند در نشریه‌های حوزه‌های مختلف دانشی منتشر شوند. در این پژوهش برای حفظ یکپارچگی در تحلیل آثار انتشار یافته و کسب نتیجه لازم، فقط روی نشریه‌های حوزه مدیریت و کسب‌وکار، در پایگاه الکترونیکی وب آو ساینس و با توجه به امکان دسترسی به نسخه کامل مقاله‌ها تمرکز شده است.

منابع

- حیدری، علی؛ والی پور، علیرضا (۱۳۹۶). پژوهش‌های مدیریت استراتژیک در ایران: مروری بر آثار انتشار یافته در نشریه‌های علمی - پژوهشی داخلی طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۳. *مدیریت بازرگانی*، ۱۹(۱)، ۸۳-۱۰۲.
- رحمان سرشت، حسین و هرنیدی، عطاءاله (۱۳۹۶). بررسی اثر کنترل راهبردی حاکمیت شرکتی بر راهبری اثربخش شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار. *مدیریت بازرگانی*، ۹(۳)، ۴۸۵-۵۰۶.
- عازم، افسر؛ گرابی نژاد، غلامرضا؛ دقیقی اصلی، علیرضا و خسروی نژاد، علی اکبر (۱۴۰۰). بررسی عوامل ساختاری و محیطی بر پویایی‌های ورود و خروج بنگاه‌ها به بازار در صنایع ایران. *بررسی مسائل اقتصاد ایران*، ۲(۱۶)، ۲۲۵-۲۵۳.
- فیض‌پور، محمد علی و عرب نجف‌آبادی، محسن (۱۳۹۳). رشد صنعت و خروج بنگاه‌های صنعتی: رهیافت مدل شبکه‌های عصبی مصنوعی. *پژوهش‌های اقتصادی (رشد و توسعه پایدار)*، ۱۴(۴)، ۵۷-۷۸.

- فیض پور، محمد علی؛ کاظمی، ابوطالب؛ مکیان، سید نظام الدین و حاج امینی نجف آبادی، مهدی (۱۳۹۸). رویکرد خرد و کلان به خروج بنگاه‌های صنایع تولیدی ایران. *فصلنامه علمی نظریه‌های کاربردی اقتصاد*، ۶(۴)، ۵۳-۸۴.
- فیض پور، محمد علی و رضایی نوجینی، عباس (۱۳۹۱). سطح تکنولوژی و احتمال خروج بنگاه‌های جدیدالورود صنایع تولیدی ایران با استفاده از مدل مخاطره کاکس. *پژوهش‌های اقتصادی (رشد و توسعه پایدار)*، ۲(۳)، ۱۰۷-۱۳۲.
- فیض پور، محمد علی؛ کاظمی، ابوطالب؛ مکیان، سید نظام الدین و حاج امینی، مهدی (۱۴۰۰). عوامل محیطی و تأثیر آن بر خروج بنگاه‌های صنایع تولیدی ایران: رهیافت اقتصادسنجی فضایی. *فصلنامه علمی پژوهش‌های اقتصاد صنعتی*، ۵(۱۵)، ۴۹-۶۲.
- نیکوکار، غلامحسین؛ جهان بیک لویی، علی؛ فرهادی، علی و علی‌دادی، یاسر (۱۳۹۳). رابطه سازوکارهای حاکمیت شرکتی با هزینه‌های نمایندگی متشکل از شرکت‌های ایرانی. *مدیریت بازرگانی*، ۶(۲)، ۴۰۱-۴۱۶.
- هاشمی، سید رامین؛ مشبکی اصفهانی، اصغر؛ کردنائیج، اسدالله و خدادادحسینی، سید حمید (۱۴۰۰). مدل‌سازی استراتژی تنوع‌بخشی در شرکت‌های چند کسب‌وکاره خصوصی ایرانی. *مدیریت بازرگانی*، ۱۳(۱)، ۴۲-۶۵.

References

- Aggarwal, R.K. & Samwick, A. A. (2006). Empire-builders and shirkers: Investment, firm performance, and managerial incentives. *Journal of Corporate Finance* 12: 489-515.
- Ahn, S. & Walker, M. D. (2007). Corporate governance and the spinoff decision. *Journal of Corporate Finance*, 13(1), 76-93.
- Alexander, G., Benson, P. G. & Kampmeyer, J. (1984). Investigating the valuation effects of announcement of voluntary corporate sell-offs. *Journal of Finance*, 39, 503-517.
- Amiri, S., King, D. & DeMarie, S. (2020). Divestiture of prior acquisitions: competing explanations of performance. *Journal of Strategy and Management*, 13(1), 33-50.
- Andrews, K. (1971). *The concept of corporate strategy*. Homewood, IL: Irwin.
- Ansoff, H. I. (1965). *Corporate strategy: An analytical approach to business policy approach for growth and expansion*. New York: McGraw-Hill.
- Aria, M. & Cuccurullo, C. (2017). Bibliometrix: An R-tool for comprehensive science mapping analysis. *Journal of Informetrics*, 11(4), 959-975.
- Azem, A., Garainejad, G., DaghighiAsli, A., & Khosravi Nejad, A. A. K. N. (2022). Investigating structural and environmental factors on the dynamics of firms entering and exiting the market in Iranian industries. *Journal of Iranian Economic Issues*, 8(2), 225-253. doi: 10.30465/ce.2022.7345 (in Persian)
- Benito, G.R. (1997). Divestment of foreign production operations. *Applied Economics*, 29(10), 1365-1377.
- Bergh, D. D. (1995). Size and relatedness of units sold: An agency theory and resource-based perspective. *Strategic Management Journal*, 16(3), 221-239.

- Bergh, D.D. & Lawless, M.W. (1998). Portfolio restructuring and limits to hierarchical governance: The effects of environmental uncertainty and diversification strategy. *Organization Science*, 9(1), 87-102.
- Bernard, A.B. & Jensen, J.B. (2007). Firm structure, multinationals, and manufacturing plant deaths. *The Review of Economics and Statistics*, 89(2), 693-713.
- Berry, H. (2010). Why do firms divest? *Organization Science*, 21(2), 380-396.
- Bowman, E. & Singh, H. (1993). Corporate restructuring: Reconfiguring the firm. *Strategic Management Journal*, 14(Special Issue), 5-14.
- Brauer, M. (2006a). What have we acquired and what should we acquire in divestiture research? A review and research Agenda. *Journal of Management*, 32(6), 751-785.
- Brauer, M., Mammen, J., & Luger, J. (2017). Sell-Offs and Firm Performance: A Matter of Experience? *Journal of Management*, 43(5), 1359-1387.
- Burgelman, R. A. (1994). Fading memories - a process theory of strategic business exit in dynamic environments. *Administrative Science Quarterly*, 39(1), 24-56.
- Chang, S. J. (1996). An evolutionary perspective on diversification and corporate restructuring entry, exit, and economic performance during 1981-89. *Strategic Management Journal*, 17, 587-611.
- Chang, S. J. & Singh, H. (1999). The impact of modes of entry and resource fit on modes of exit by multibusiness firms. *Strategic Management Journal*, 20(11), 1019-1035.
- Chen, H.L. & Guo, R.J. (2005). On corporate divestiture. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24 (4), 399-421.
- Chiu, S, C., Johnson, R A., Hoskisson. R, E., Pathak, S.(2016) The impact of CEO successor origin on corporate divestiture scale and scope change. *The Leadership Quarterly*, 27(4), 617-633.
- Decker, C. & Mellewigt, T. (2012). Business Exit and Strategic Change: Sticking to the Knitting or Striking a New Path? *British Journal of Management*, 23(2), 165-178.
- Dial, J. & Murphy, K. J. (1995). Incentives, downsizing, and value creation at General Dynamics. *Journal of Financial Economics*, 37, 261-314.
- Dial, J. & Murphy, K. J. (1995). Incentives, downsizing, and value creation at General Dynamics. *Journal of Financial Economics*, 37, 261-314.
- Doan, T. T., Rao Sahib, P. & van Witteloostuijn, A. (2018). Lessons from the flipside: How do acquirers learn from divestitures to complete acquisitions? *Long Range Planning*, 51(2), 252-266.
- Dranikoff, L., Koller, T. & Schneider, A. (2002). Divestiture: Strategy's missing link. *Harvard Business Review*, 80(5), 74-83.
- Elfenbein, D. W. & Knott, A. M. (2015). Time to exit: rational, behavioral, and organizational delays. *Strategic Management Journal*, 36(7), 957-975.

- Feizpour, M. A. & Rezaei Nojini, A. (2012). Technology Level and Exit Probability of New Firms in Manufacturing Industries of Iran Using Cox Hazard Model. *Quarterly Journal Economic Research*, 12 (3), 107-132. (in Persian)
- Feizpour, M. A. & Arab Najafabadi, M. (2015). Industry Growth and Industrial Firms Exit: Artificial Neural Network Approach. *Quarterly Journal Economic Research*, 14 (4), 57-78. (in Persian)
- Feizpour, M. A., Kazemi, A., Makiyan, S. N. & Hajamini, M. (2021). Environmental Factors and Their Impact on the Exit of Manufacturing Firms: A Spatial Econometrics Approach. *Industrial Economic Researches*, 5(15), 49-62. doi: 10.30473/indeco.2021.7958 (in Persian)
- Feizpour, M.A., Kazemi, A., Makiyan, S.N. & Haj Amini Najafabadi, M. (2020). The Micro and Macro Approach to the Exit of Iranian Industrial Firms. *Journal of Applied Theories of Economics*, 6(4), 53-84. (in Persian)
- Feldman, E. R. (2014). Legacy divestitures: Motives and implications. *Organization Science*, 25(3), 815-832.
- Foster, L., Haltiwanger, J. & Krizan, C. J. (2005). Market selection, reallocation and restructuring in the U.S. retail trade sector in the 1990s. *Working paper from the Bureau of the Census*, December 2005.
- Greening, D.W. & Johnson, R.A. (1996). Do managers and strategies matter? *Journal of Management Studies*, 33(1), 25–51.
- Hamilton, R.T. & Chow, Y.K. (1993). “Why managers divest – evidence from New Zealand’s largest companies. *Strategic Management Journal*, 14(6), 479-484.
- Hashemi, S. R., Moshabbaki Esfahani, A., Kordnaeij, A., & Khodadadhoseini, S. H. (2021). Modeling a Diversification Strategy for Iranian Private Multi-Business Companies. *Journal of Business Management*, 13(1), 42-65. doi: 10.22059/jibm.2019.288758.3638 (in Persian)
- Haspeslagh, P. C. & Jemison, D. B. (1991). *Managing acquisitions: Creating value through corporate renewal*. Free Press.
- Haynes, M., Thompson, S. & Wright, M. (2003). The determinants of corporate divestment: evidence from a panel of UK firms. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(1), 147-166.
- Hayward, M.L. & Shimizu, K. (2006). De-commitment to losing strategic action: evidence from the divestiture of poorly performing acquisitions. *Strategic Management Journal*, 27(6), 541–557.
- Heidari, A. & Valipour, A. (2017). Strategic Management Research in Iran: An Overview of Published Works in Domestic Scientific Journals during 2002 to 2015. *Journal of Business Management*, 9(1), 83-102. doi: 10.22059/jibm.2017.62319 (in Persian)
- Hite, G. & Owers, J. (1983). Security price reaction around corporate spin-off announcements. *Journal of Financial Economics*, 12, 409-436.

- Hoetker, G. & Agarwal, R. (2007). Death hurts, but it isn't fatal: the postexit diffusion of knowledge created by innovative companies. *Academy of Management Journal*, 50(2), 446-467.
- Hopkins, H.D. (1991). Acquisition and divestiture as a response to competitive position and market structure. *Journal of Management Studies*, 28(6), 665-677.
- Hoskisson, R. O. & Johnson, R. A. (1992). Corporate restructuring and strategic change: The effect on diversification strategy and R&D intensity. *Strategic Management Journal*, 13, 625-634.
- Jain, P. (1985). The effect of voluntary sell-off announcements on shareholder wealth. *Journal of Finance*, 40, 209-224.
- Johnson, R.A. (1996). Antecedents and outcomes of corporate refocusing, *Journal of Management*, 22(3), 439-483.
- Kahlert, T. (2010). *Portfolio restructuring: a decision-making perspective*. Dissertation, University of St. Gallen.
- Kaiser, M. J. & Stouraitis, A. (2001). Reversing corporate diversification and the use of proceeds from asset sales: The case of Thorn EMI. *Financial Management*, 30 (4), 63-102.
- Karakaya, F. (2000). Special Issue: Market Exit - Market Exit and Barriers to Exit: Theory and Practice, Psychology & marketing, NY: Wiley, ISSN 0742-6046.
- Khan, A.Q. & Mehta, D.R. (1996). Voluntary divestitures and the choice between sell-offs and spin-offs. *Financial Review*, 31(4), 885-912.
- Kieliszek, A. (2017). Corporate Divestment Decision Factors: A Systematic Review. *Junior Management Science*, 2(3), 104-123.
- King, D. R., Slotegraaf, R. J. & Kesner, I. F. (2008). Performance implications of firm resource interactions in the acquisition of R&D-intensive firms. *Strategic Management Journal*, 29(12), 1307-1325.
- King, D. R., Slotegraaf, R. J., & Kesner, I. F. (2008). Performance implications of firm resource interactions in the acquisition of R&D-intensive firms. *Strategic Management Journal*, 29(12), 1307-1325.
- Kolev, K. D. (2016). To Divest or not to Divest: A Meta-Analysis of the Antecedents of Corporate Divestitures. *British Journal of Management*, 27(1), 179-196.
- Kubacki, K., Thiele, S., Lahtinen, V. & Parkinson, V. (2015). A systematic review assessing the extent of social marketing principle use in interventions targeting children (2000-2014), *Young Consumers*, 16 (2), 141 - 158.
- Lee, D. & Madhavan, R. (2010). Divestiture and Firm Performance: A Meta-Analysis. *Journal of Management*, 36(6), 1345-1371.
- Lee, G. K. & Parachuri, S. (2016). *Resource Redeployment through Exit and Entry: Threats of Substitution as Inducements*, Resource Redeployment and Corporate Strategy. T. B. Folta, C. E. Helfat & S. Karim. Bingley, Emerald Group Publishing Ltd. 35: 89-124.

- Markides, C. & Singh, H. (1997). Corporate restructuring: A symptom of poor governance or a solution to past managerial mistakes? *European Management Journal*, 15(3), 213-219.
- McNamara, G., Moon, H. & Bromiley, P. (2002). Banking on commitment: intended and unintended consequences of an organization's attempts to attenuate escalation of commitment. *Academy of Management Journal*, 45, 443-452.
- Montgomery, C. A. & Thomas, A. R. (1988). Divestment: Motives and Gains. *Strategic Management Journal*, 9(1), 93-97.
- Moschieri, C. & Mair, J. (2008). Research on Corporate Divestitures: A Synthesis. *Journal of Management & Organization*, 14(4), 399-422.
- Mulherin, H. J. & Boone, A. L. (2000). Comparing acquisitions and divestitures. *Journal of Corporate Finance*, 6, 117-139.
- Nguyen, P. & Rahman, N. (2015). Which governance characteristics affect the incidence of divestitures in Australia? *Australian Journal of Management*, 40(2), 351-374.
- Nikookar, G., Jahanbeyklouei, A., Farhadi, A. & Alidadi, Y. (2014). The Relationship of Corporate Governance Mechanisms with Costs of the Agencies of Iranian Companies. *Journal of Business Management*, 6(2), 401-416. doi: 10.22059/jibm.2014.51380 (in Persian)
- Nixon, T. D., Roenfeldt, R. L. & Sicherman, N. W. (2000). The choice between spin-offs and sell-offs. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 14, 277-288.
- Pidun, U., Rubner, H., Krühler, M., Untiedt, R. & Nippa, M. (2011). Corporate portfolio management: theory and practice. *Journal of Applied Corporate Finance*, 23(1), 63-76.
- Porter, M.E. (1976). Please note location of nearest exit: exit barriers and planning. *California Management Review*, 19, 21-33.
- Rahmanseresht, H. & Harandi, A. O. (2017). Examining the Impact of Corporate Governance Strategic Control on the Effectiveness Governance of Corporation in Stock Market. *Journal of Business Management*, 9(3), 485-506. (in Persian)
- Rajagopalan, N., Rasheed, A.M. & Datta, D.K. (1993). Strategic decision processes: critical review and future directions. *Journal of Management*, 19(2), 349-384.
- Rodriguez, M., Dixon, A. L. & Peltier, J. W. (2014). A review of the interactive marketing literature in the context of personal selling and sales management. *Journal of Research in Interactive Marketing*, 8 (4), 294 - 308.
- Rousseau, D. M. (Ed.). (2012). *The Oxford handbook of evidence-based management*. Oxford University Press.
- Sandri, S., Schade, C., Musshoff, O. & Odening, M. (2010). Holding on for too long? An experimental study on inertia in entrepreneurs' and non-entrepreneurs' disinvestment choices. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(1), 30-44.
- Schlingemann, F.P., Stulz, R.M. & Walkling, R.A. (2002). Divestitures and the liquidity of the market for corporate assets. *Journal of Financial Economics*, 64(1), 117-144.

- Schmidt, F. (2008). Meta-Analysis: A Constantly Evolving Research Integration Tool. *Organizational Research Methods*, 11(1), 96–113. doi:10.1177/1094428107303161
- Shimizu, K. & Hitt, M.A. (2005). What constrains or facilitates divestitures of formerly acquired firms? The effects of organizational inertia. *Journal of Management*, 31(1), 50-72.
- Silva, P. & Moreira, A.C. (2019). A systematic review of the literature on industrial divestment. *Baltic Journal of Management*, 14(3), 443-461.
- Singh, H. (1993). Challenges in researching corporate restructuring. *Journal of Management Studies*, 30(1), 147-172.
- Sinha, D.K. (1990). The contribution of formal planning to decisions. *Strategic Management Journal*, 11(6), 479–492.
- Soleimani, N., Albadavi, A., Aghdasi, M. & Ostadi, B. (2017). Evaluating the Relationship between Quadruple Concept of CLV and Triple Organization Values in Insurance Companies. *Journal of Business Management*, 9(3), 527-550. doi: 10.22059/jibm.2017.223091.2401 (in Persian)
- Taylor, M.L. (1988). *Divesting business units: making the decision and making it work*. Lexington Books, Lexington.
- Van Kranenburg, H. L., Palm, F. C. & Pfann, G. A. (2002). Exit and survival in a concentrating industry: The case of daily newspapers in the Netherlands. *Review of Industrial Organization*, 21, 283-303.
- Villalonga, B. & McGahan A. M. (2005). The choice among acquisitions, alliances, and divestitures. *Strategic Management Journal*, 26(13), 1183-1208.
- Wood, A. (2009). Capital rationalization and exit strategies. *Strategic Management Journal*, 30(1), 25-44.
- Wright, P. & Ferris, S. P. (1997). Agency Conflict and Corporate Strategy: The Effect of Divestment on Corporate Value. *Strategic Management Journal*, 18, 77-83.