

अकादमिक-संचालित स्टार्टअप विफलताओं और उनसे प्राप्त सबक का एक व्यापक अवलोकन और विश्लेषण

प्रत्युष मिश्रा,

एन.ऑप.टी. कुरुक्षेत्र

आलेख जानकारी

प्राप्त: 19 दिसंबर, 2023

संशोधित: 16 फरवरी, 2024

प्रकाशित: 30 जून, 2024

संपादक: डॉ. दीप्ति धर्माणी

***अनुरूपी लेखक**

Email:

12112232@nitkkr.ac.in

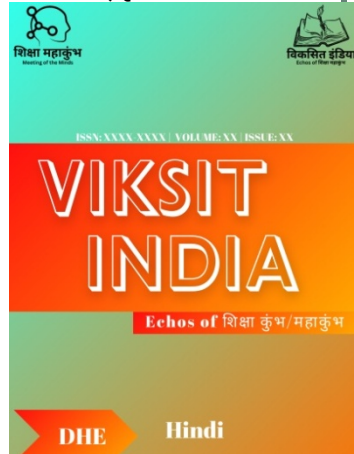
9535271517

खुला एक्सेस

DOI:

यह क्रिएटिव कॉमन्स एट्रिब्यूशन लाइसेंस

(<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>) की शर्तों के तहत वितरित एक ओपन एक्सेस लेख है, जो किसी भी माध्यम में अप्रतिबंधित उपयोग, वितरण और पुनरुत्पादन की अनुमति देता है, बशर्ते मूल कार्य उचित रूप से उद्धृत किया गया है।

<https://vih.rase.co.in/>

Copyright© DHE

सारांश

हमारी आधुनिक अर्थव्यवस्था का अत्यधिक गतिशील और निरंतर बदलता परिदृश्य सरलता और रचनात्मकता को आगे के विकास में प्रमुख अग्रणी कारकों के रूप में कार्य करने की अनुमति देता है। इस प्रकार, यह देखा जा सकता है कि स्टार्टअप अपने प्रयासों के माध्यम से नवाचार और आर्थिक विकास को आगे बढ़ाते हुए आधारभूत अगुआई के रूप में कार्य करते हैं। इनमें से, वे स्टार्टअप जिनमें शैक्षणिक संस्थान उद्यम के निर्माण में और उसके बाद अंतरंग भागीदारी दिखाते हैं - जिन्हें आमतौर पर अकादमिक-संचालित स्टार्टअप (या ASU) के रूप में जाना जाता है - वे सबसे अलग हैं, जो सामाजिक चुनौतियों से निपटने और तकनीकी प्रगति को आगे बढ़ाने के लिए शिक्षाविदों के विशाल ज्ञान का उपयोग करते हैं। हालाँकि, यह देखना स्पष्ट है कि सफलता की यात्रा बाधाओं से भरी है, और काफी संख्या में अग्रणी अपनी पूरी क्षमता से चूक जाते हैं। उद्यमशीलता की सफलता को बढ़ावा देने वाले संपन्न पारिस्थितिकी तंत्र को पोषित करने के लिए उनके कारणों और रहस्यों को उजागर करने के प्रयास में स्टार्टअप की ठोकरों की जाँच करना महत्वपूर्ण है। हालाँकि, यह कोई नई दिलचस्पी का क्षेत्र नहीं है, क्योंकि स्टार्टअप विफलता हाल के वर्षों में व्यापक रूप से ध्यान केंद्रित करने वाला विषय है। इस अध्ययन का उद्देश्य अकादमिक रूप से संचालित स्टार्टअप की श्रेणी की जाँच करते समय उत्पन्न होने वाली दिलचस्पी चुनौतियों के नए सेट का विश्लेषण करके एक नए तरीके से साहित्य में योगदान देना है, जो उनकी कार्यक्षमता के अनूठे डोमेन के कारण है। ASU द्वारा सामना की जाने वाली चुनौतियों का विश्लेषण अंतर्दृष्टि का एक सेट प्रदान करने का काम कर सकता है जो व्यवसाय के साथ-साथ बौद्धिक और तकनीकी क्षेत्रों से भी जुड़ा हुआ है। प्रस्तावित शोध पत्र ASU विफलता के जटिल और आकर्षक क्षेत्र की एक जटिल जाँच पर आधारित है, जो आकर्षक केस स्टडी और कठोर अनुभवजन्य डेटा का उपयोग करके अकादमिक रूप से प्रेरित प्रयासों द्वारा सामना की जाने वाली घनीभूत चुनौतियों को उजागर करता है। अध्ययन उन प्रमुख क्षेत्रों की पहचान करने की अनुमति देता है जहाँ ये उद्यम सामान्य रूप से स्टार्टअप के साथ-साथ अक्सर लड़खड़ाते हैं - चाहे वह बेमेल बाजार हो, आविष्कारकों द्वारा सामना किए जाने वाले मालिकाना मुद्दे हों, या अनुकूलन और धुरी की अनिच्छा हो, कुछ नाम रखने के लिए। इन कारकों की आलोचनात्मक जाँच करके, हम न केवल इन स्टार्टअप के सामने आने वाली बाधाओं पर प्रकाश डालते हैं बल्कि अमूल्य अंतर्दृष्टि और सबक भी प्रदान करते हैं। इसके अलावा, इन असफलताओं से सीखे गए सबक को प्रदर्शित करके, शोध अन्य मौलिक प्रेरक अवधारणाओं के अलावा गहन बाजार अनुसंधान, चतुर वर्गीकरण और आत्म-जागरूकता, चतुर वित्तीय प्रबंधन और लचीले नेतृत्व की महत्वपूर्ण भूमिका पर जोर दे सकता है। शोधपत्र एक जोरदार कार्रवाई के आह्वान के साथ समाप्त होता है, जो एक सहायक पारिस्थितिकी तंत्र को तैयार करने में शैक्षणिक संस्थानों की अपरिहार्य भूमिका पर प्रकाश डालता है। संसाधनों, सलाह और नेटवर्किंग के अवसरों तक पहुँच प्रदान करके, विश्वविद्यालय उत्प्रेरक बन जाते हैं, छात्रों और शोधकर्ताओं को अभिनव विचारों को विजयी उपक्रमों में बदलने के लिए सशक्त बनाते हैं जो न केवल आर्थिक विकास में योगदान करते हैं बल्कि सामाजिक प्रगति को भी आगे बढ़ाते हैं।

कूट शब्द: स्टार्टअप विफलताएं, अकादमिक-संचालित स्टार्टअप (एएसयू), केस स्टडी और विश्लेषण, सबक और सफलता के कारक।

फ्रीचर	अकादमिक स्टार्टअप	स्टार्टअप
संचालन में प्राथमिकता	सामाजिक चुनौतियों को संबोधित करने या वैज्ञानिक समाओं का विस्तार करने वाले शैक्षणिक शोध को मूर्त समाधानों में बदलना।	तेजी से विकास के माध्यम से लाभ उत्पन्न करने के प्राथमिक उद्देश्य के साथ अधूरी बाजार की जरूरतों की पहचान करना और उनका लाभ उठाना।
संस्थापक दल	शोधकर्ताओं, प्रोफेसर्स और छात्रों के नेतृत्व में, बायोइंजीनियरिंग या कृत्रिम बुद्धिमत्ता जैसे क्षेत्रों में तकनीकी विशेषज्ञता को प्राथमिकता देना। व्यावसायिक कौशल मौजूद हो सकता है, लेकिन अक्सर सहायक भूमिका निभाता है।	उद्यमियों, व्यावसायिक पेशेवरों और विविध पृष्ठभूमि वाले व्यक्तियों से बना है। विपणन, वित्त और संचालन में तकनीकी विशेषज्ञता और कौशल के बीच संतुलन महत्वपूर्ण है।
वित्तपोषण परिदृश्य	सांवेजनिक और संस्थागत समर्थन प्रमुख है, और परियोजनाएँ सरकारी अनुदान, विश्वविद्यालय निधि और अनुसंधान अनुबंधों पर निर्भर हैं, वित्तपोषण सुरक्षित करना अक्सर अकादमिक मान्यता और संभावित सामाजिक प्रभाव पर निर्भर करता है।	ये निजी हैं और एंजेल निवेशकों, उद्यम पूंजीपतियों और क्राउडफंडिंग के बाजार संचालित और अस्थिर जल में नेविगेट करते हैं, बाजार की क्षमता और तेजी से विकास के प्रक्षेपवक्र के हितधारकों को आश्वस्त करते हैं।
जोखिम के प्रति सहनशीलता	इसकी तुलना में वैज्ञानिक अन्वेषण का अतर्निहित अनिश्चितताओं और अकादमिक समर्थन द्वारा प्रदान किए गए सुरक्षा जाल के कारण वे विफलता के प्रति अधिक सहनशील होते हैं।	कम जोखिम सहनशीलता के ढांचे के भीतर काम करते हैं, जल्दी बाजार सत्यापन और तेजी से लाभप्रदता पर जोर देते हैं। विफलता तेज और अक्षम्य है।
नवाचार चालक	इसकी तुलना में, प्रयासों की अकादमिक प्रकृति के कारण, वे अत्याधुनिक शोध और तकनीकी सफलताओं से प्रेरित होते हैं, उनके नवाचार स्थापित प्रतिमानों को बाधित कर सकते हैं या पूरी तरह से नए उद्योगों के लिए आधार तैयार कर सकते हैं।	अधिकांशतः सही "बाजार फिट" खोजने, मौजूदा समाधानों को परिष्कृत करने, नवजात जरूरतों की पहचान करने और स्थापित बाजारों के भीतर आकर्षक जगह बनाने को प्राथमिकता देते हैं।
टीम सहयोग और गतिशील संबंध	ज्ञान-साझाकरण और वैज्ञानिक कठोरता की संस्कृति को बढ़ावा देते हैं, विशेषज्ञता और खुले संचार को सबसे ऊपर महत्व देते हैं।	तेज़ गति से क्रियान्वयन और स्पष्ट परिणामों को प्राथमिकता देते हैं, एक प्रतिस्पर्धी माहौल को बढ़ावा देते हैं जहाँ चपलता और निर्णायकता सर्वोपरि है, जिससे गहन सहयोग और ज्यादातर मामलों में पदानुक्रमिक संरचना बनती है।
सफलता के मापदंड	वैज्ञानिक उन्नति में योगदान और समाज पर समाधानों के सकारात्मक प्रभाव से मापा जाता है।	बाजार में हिस्सेदारी हासिल करने, तेजी से विकास हासिल करने और निवेशकों के लिए पर्याप्त रिटर्न उत्पन्न करने की उनकी क्षमता से आंका जाता है।
बाजार फोकस	अपनी प्रकृति के कारण वे ज्यादातर मामलों में तत्काल व्यावसायिक सफलता पर दीर्घकालिक सामाजिक या वैज्ञानिक प्रभाव को प्राथमिकता दे सकते हैं, संभावित रूप से मजबूत व्यवसाय मॉडल बनाने या तेजी से स्केल करने के लिए संघर्ष कर सकते हैं।	व्यवसाय की लाभदायक प्राथमिकता और प्रकृति के कारण ये बड़े पैमाने पर तेजी से विकास और लाभप्रदता पर ध्यान केंद्रित करते हैं, संभावित रूप से तत्काल बाजार क्षितिज से परे स्थित ग्राउंडब्रेकिंग नवाचारों को याद करते हैं।

परिचय

स्टार्टअप और अकादमिक संचालित स्टार्टअप

बज़वर्ड "स्टार्टअप" की सर्वमान्य व्याख्या को सरलतम उद्यमी शब्दों में एक नई और अस्थायी कंपनी के रूप में परिभाषित किया जा सकता है, जिसका एक व्यवसाय मॉडल होता है और जो अपने वर्गीकरण में मौलिक रूप से "नवाचार" और "नवीनता" की विशेषता रखती है, (एहसान (2021)) साथ ही तेज़ विकास, विघटनकारी क्षमता और सांस्कृतिक प्रभाव जैसे कई अन्य निहितार्थ हैं।

अकादमिक-संचालित स्टार्टअप (ASU) स्टार्टअप का एक और वर्गीकरण है जो हाल ही में अकादमिक के साथ स्टार्टअप के प्रतिच्छेदन का पर्याय बन गया है और 1990 के दशक के मध्य से अकादमिक संस्थानों के लिए एक महत्वपूर्ण फोकस के रूप में उभरा है। अकादमिक सेटिंग्स से उत्पन्न ये स्टार्टअप ऐसे उपक्रमों का प्रतिनिधित्व करते हैं जहाँ बौद्धिक संपदा को लाइसेंसिंग के माध्यम से औपचारिक रूप से स्थानांतरित किया

जा सकता है या जहाँ आविष्कारक औपचारिक आईपी हस्तांतरण के बिना नए उद्यम की स्थापना में सक्रिय रूप से भाग लेते हैं। यह अंतर अन्य प्रौद्योगिकी-आधारित फर्मों की

तुलना में इन स्टार्टअप की विशिष्टता को उजागर करता है। विद्वानों की रुचि के बावजूद, इन स्टार्टअप्स की विशिष्टता के बारे में अभी भी व्यापक समझ की कमी है, जो उन्हें प्रबंधित करने और उनका समर्थन करने वाले लोगों के लिए चुनौतियाँ खड़ी करती है, जिसमें अनुसंधान संगठन के अधिकारी और नीति निर्माता शामिल हैं। ये उद्यम एक विशेष श्रेणी हैं जिसके लिए अधिक प्रभावी समर्थन और मार्गदर्शन प्रदान करने के लिए उनकी विशेषताओं और उनके सामने आने वाली विशिष्ट बाधाओं की गहन खोज की आवश्यकता होती है। [कोलंबो और पिवा (2008)]

स्टार्टअप उद्यमशीलता के प्रयासों की एक व्यापक श्रेणी है और स्टार्टअप्स और एसयू के बीच अंतर करना उनकी समानताओं

को नजरअंदाज करना या महत्वहीन बनाना और उनके छोटे अंतरों पर बहुत अधिक जोर देना होगा, हालांकि उनकी तुलना को उजागर करने वाली एक विशेषता तालिका तालिका में चित्रित की गई है

स्टार्टअप विफलताएँ: एक व्यापक समीक्षा

अकादमिक संचालित स्टार्टअप की विफलता के विशिष्ट कारणों पर चर्चा करने से पहले, आइए हम सभी प्रकार के स्टार्टअप की विफलता के व्यापक और अंतर्निहित कारणों का गहन साहित्य समीक्षा और विश्लेषण करें। निम्नलिखित अनुभाग उन्नत अंतर्दृष्टि विकसित करने की अनुमति देता है क्योंकि पेपर नए व्यवसायों को शुरू करने के विभिन्न पहलुओं पर केंद्रित अनुभवजन्य साहित्य में तल्लीन करता है, जिसमें कंपनियों की जीत और उनके पतन के पीछे की जड़ों की जांच शामिल है।

स्टार्टअप विफलताओं की अपरिहार्यता और बढ़ता परिदृश्य किसी व्यवसाय को शुरू करना हमेशा से ही एक उच्च-दांव वाले जुआ के रूप में देखा जाता रहा है। हर निर्णय में जीत या असफलता की संभावना होती है। निष्क्रियता ठहराव पैदा कर सकती है, जबकि जल्दबाजी में की गई कार्रवाई आपको रास्ते से भटका सकती है। विफलता, जब आती है, तो अधूरे लक्ष्यों और घटते मुनाफे के रूप में प्रकट होती है, जिससे परिचालन लागत पर पकड़ मजबूत होती है। इन तूफानों से निपटने के लिए चतुर नेविगेशन और अक्सर संसाधनों की आमद की आवश्यकता होती है। व्यक्तिगत निवेश एक आम जीवन रेखा है, लेकिन उनकी ज़रूरत पारिवारिक बंधनों को कमजोर कर सकती है। ऋण या इक्विटी के माध्यम से बाहरी फंडिंग की तलाश करना एक नाजुक काम बन जाता है। जबकि नेतृत्व में बदलाव एक समाधान की तरह लग सकता है, यह अक्सर नियंत्रण छोड़ने की कीमत पर आता है, जो अपने उपक्रमों से गहराई से जुड़े संस्थापकों के लिए निगलने के लिए एक कड़वी गोली है। यह भावनात्मक उलझाव आवश्यक बदलावों को रोक सकता है, पेशेवर योग्यता पर व्यक्तिगत निष्ठा को प्राथमिकता देता है, और अंततः कंपनी की क्षमता को बाधित करता है। कभी-कभी मुद्दों को आंतरिक रूप से हल किया जाता है और कंपनी का सुचारू संचालन पहले की तरह चलता रहता है। कुछ मामलों में, यह समग्र विफलता और पूरे निगम की बर्खास्तगी की ओर ले जाता है। इसे सबक के रूप में लिया जाता है या नहीं, यह इसमें शामिल लोगों के दृष्टिकोण और मानसिकता पर निर्भर करता है। वास्तव में, काफी हद तक विफलता का स्वागत इस बात पर निर्भर करता है कि कौन देख रहा है। कंपनी की दीवारों के भीतर, दोष तेजी से और अक्षम्य हो सकता है, जो उद्यमी के नेतृत्व पर सब कुछ थोप देता है। हालांकि, बाहर, उद्यम पूंजीपतियों और अन्य बाहरी हितधारकों का व्यापक दृष्टिकोण हो सकता है, जो विफलता को उद्यमी यात्रा में संभावित अड़चन के रूप में पहचानते हैं। गलत कदमों के लिए यह सहनशीलता विभिन्न क्षेत्रों में बहुत भिन्न होती है, पश्चिम आम तौर पर पूर्व की तुलना में अधिक क्षमाशील है। सांस्कृतिक रूप से भी, विफलता का भार भिन्न होता है। पश्चिमी

समाजों में, इसे अक्सर एक कदम के रूप में देखा जाता है, सीखने और बढ़ने का मौका। हालांकि, पूर्व में, यह एक भारी कलंक हो सकता है, जिसे लगभग घातक आघात के रूप में देखा जाता है। हालांकि, यह दृष्टिकोण विकसित हुआ है और प्रौद्योगिकी और व्यवसाय में हाल ही में हुई उन्नति के कारण तनाव कम हो गया है, जिससे अवसरों और विकास की दर में वृद्धि हुई है। ऐसे गतिशील और अतिउत्तेजित परिदृश्य में, यह माना जाता है कि विफलता होना तय है, और विफलता की धारणा को बदलना है। यह अनुभवजन्य लग सकता है, न केवल स्टार्टअप की सफलताओं पर बल्कि विफलताओं और स्टार्टअप द्वारा सामना की जाने वाली चुनौतियों की व्याख्या और उनके पतन का कारण बनने वाले कारणों पर हाल ही में किए गए अध्ययनों और विश्लेषणों की बढ़ती मात्रा के माध्यम से।

स्टार्टअप विफलता के कारण

वर्षों से किए गए शोध ने स्टार्टअप विफलता के कई प्रमुख कारकों को उजागर किया है। प्रत्येक नए अध्ययन ने विभिन्न कारण कारकों के प्रभावों पर एक विकसित परिप्रेक्ष्य प्रदान किया। हालांकि, लगभग सभी अध्ययनों में कुछ प्रमुख रुझान देखे गए हैं।

निम्न अनुभाग विभिन्न उल्लेखनीय और प्रभावशाली अध्ययनों और शोधों में स्टार्टअप विफलता के लिए तैयार किए गए छह प्रमुख, व्यापक कारणों का विस्तृत अवलोकन प्रदान करता है। चित्र 1 को विभिन्न कारणों और उनकी लगभग व्याख्या के दृश्य चित्रण के रूप में संदर्भित किया जा सकता है।



चित्र 1- स्टार्टअप विफलता के विभिन्न कारणों का प्रतिशत वितरण। अनुभवजन्य साहित्य के जटिल विश्लेषण से लिए गए प्रतिशत अनुमानित हैं।

उत्पाद-बाजार मुद्दे: आधुनिक अर्थव्यवस्था में स्टार्टअप विफलताओं के एक तिहाई से अधिक यानी 37% के साथ जुड़े, यह स्पष्ट है कि किसी ऐसे उत्पाद का निर्माण करना जिसे कोई नहीं चाहता है, कहीं भी पुल बनाने के समान है। उत्पाद-बाजार के अनुकूलता की कमी, जो अक्सर अपर्याप्त ग्राहक अनुसंधान, त्रुटिपूर्ण मूल्य प्रस्ताव या खराब समय से उत्पन्न होती है, स्टार्टअप कब्रिस्तान में सबसे शक्तिशाली बल है। अनुसंधान लगातार इसे प्रमुख कारण के रूप में उजागर करता है, इसलिए इस व्यापक श्रेणी में गहराई से जाना स्वाभाविक लग सकता है, जिससे विभिन्न उपश्रेणियों और दोष कारकों के आगे विकास की

अनुमति मिलती है, जैसा कि आगे चर्चा की गई है: [ईसेनमैन (2021)] [मरे और बुडेन (2017)]

पूरी तरह से जांच करने पर हम उपलब्ध शोध की विशाल मात्रा में यह उजागर कर सकते हैं कि कुछ गहन कारणों में बाजार की गलतफहमी शामिल है, जिसका अर्थ है व्यवहार में गहन बाजार अनुसंधान करने में विफल होना या वास्तविक उपयोगकर्ताओं के साथ मान्यताओं का गहन परीक्षण करना, इसलिए सभी उपयोगकर्ता प्रतिक्रिया को अनदेखा करना और वास्तविक साक्ष्य पर भरोसा करना। एक और उपविभाजन बाजार के आकार की गलत पहचान की अंतर्निहित गुणवत्ता हो सकती है, यानी संभावित ग्राहक आधार का गलत अनुमान जो अति महत्वाकांक्षी व्यवसाय मॉडल की ओर ले जाता है। यह खराब बाजार आकार निर्धारण तकनीकों और बाजार विभाजन की अनदेखी का क्रमिक उत्पाद है।

विश्लेषण और बाजार अनुसंधान के दायरे से बाहर एक और उपश्रेणी, व्यवसाय के मूल्य प्रस्ताव और इसकी प्रस्तावित कार्यक्षमताओं से संबंधित समस्याओं को शामिल करती है। इसमें सीमित मांग या प्रभाव वाली समस्या पर ध्यान केंद्रित करना, लक्षित ग्राहकों के लिए एक महत्वपूर्ण दर्द बिंदु को संबोधित करने में विफल होना या ऐसे फीचर्स का निर्माण करना जो ग्राहक नहीं चाहते या महत्व नहीं देते, मुख्य कार्यक्षमताओं की उपेक्षा करना, जिससे उत्पाद में वृद्धि या अप्रासंगिकता होती है, एक अवधारणा जिसे अनौपचारिक रूप से अन्य नामों के साथ "फीचर क्रिप" के रूप में जाना जाता है। इस उपश्रेणी में कुछ अन्य उल्लेखनीय कारक जो स्टार्टअप विफलताओं के एक बड़े प्रतिशत का कारण बनते हैं, वे हैं ऐसे फीचर बनाना जो ग्राहक नहीं चाहते या महत्व नहीं देते, मुख्य कार्यात्मकताओं की उपेक्षा करना, जिससे उत्पाद में अनावश्यकता या अप्रासंगिकता पैदा होती है, और मौजूदा समाधानों से अलग दिखने में विफल होना, ग्राहकों को आपके उत्पाद को चुनने के लिए कोई आकर्षक कारण न देना, जैसे कि आवश्यकताओं के प्रस्ताव में कमी जैसी विभिन्न कमियों के कारण। [एल-अमीन और मोहम्मद (2023)] [गेज (2012)]

वित्तीय दोष: वित्तीय कुप्रबंधन सबसे आशाजनक अवधारणा को भी हवा के लिए छोड़ सकता है, जैसा कि इसमें देखा गया है कि यह 25.9% या नए व्यवसाय के पतन के लगभग एक-चौथाई के लिए जिम्मेदार है। कई शोधपत्र वित्तीय कारणों का मुख्य कारण "नकदी खत्म होना" बताते हैं, जो अक्सर अवास्तविक वित्तीय अनुमानों, अति महत्वाकांक्षी खर्च या विलंबित फंडिंग राउंड, बर्न रेट कुप्रबंधन, आवश्यक खर्चों को प्राथमिकता देने और संसाधन आवंटन को अनुकूलित करने की उपेक्षा के कारण होता है, जो इस क्षेत्र में एक महत्वपूर्ण भूमिका

निभाता है। [पिकेन (2017)] [फेलोरी (2023): पोस्ट-मॉर्टम विश्लेषण]

विकास टीम और कार्यकारी त्रुटियाँ: आंतरिक संघर्षों से भरी एक टीम, पूरक कौशल की कमी, या दृष्टि को संरक्षित करने में विफल होने से दबाव में जल्दी ही टूट सकती है। कमज़ोर टीम की गतिशीलता लगभग 14.8% विफलताओं के लिए जिम्मेदार है, जो कई अध्ययनों में औसतन है। खराब निष्पादन, अनुकूलनशीलता की कमी, अक्षम प्रक्रियाओं और अपर्याप्त परियोजना प्रबंधन की विशेषता, सबसे सक्षम टीमों को भी पटरी से उतार सकती है। हालाँकि यह कारक परिवर्तन के लिए अधिक संवेदनशील है और इसे विकसित और प्रबंधित किया जा सकता है, इसलिए स्टार्टअप विफलताओं पर इसके तुलनात्मक रूप से कम प्रभाव के लिए जिम्मेदार है, यह अभी भी उन लोगों के लिए एक प्रमुख मुद्दा है जो पर्याप्त रूप से लापरवाह हैं। [लेन्सियोनी (2006)] [ज़ूक और एलन (2016)] [वासरमैन (2012)]

बाहरी खतरे: इस श्रेणी से जुड़ी प्रतिस्पर्धा और व्यवधान संबंधी समस्याएँ आज के गतिशील परिदृश्य में अधिक प्रमुख हैं, जिसमें प्रौद्योगिकियाँ तेज़ी से उभर रही हैं और बाज़ार सभी पहलुओं में लगातार बाधित हो रहा है, इसलिए बाहरी कारक होने के बावजूद, पिछले कुछ वर्षों में इसके लिए जिम्मेदार प्रतिशत में काफी वृद्धि हुई है, जो औसतन लगभग 11.1% पर जमा हो गया है। स्थापित खिलाड़ियों या विघटनकारी प्रौद्योगिकियों के उद्भव के साथ एक भीड़भाड़ वाला बाज़ार भी नवीन विचारों को अप्रचलित बना सकता है। इस श्रेणी के अंतर्गत आने वाले कुछ उल्लेखनीय कारक प्रतिस्पर्धा का कम आंकलन हैं, जिसमें अप्रत्यक्ष या आला प्रतिस्पर्धियों को अनदेखा करना शामिल है जो समान समाधान प्रदान करते हैं, साथ ही आसन्न बाज़ारों का विश्लेषण करने में विफल होना और प्रतिस्पर्धी परिदृश्य का गलत आंकलन करना शामिल है। स्टार्टअप को लगातार परिदृश्य को स्कैन करना चाहिए, बदलती गतिशीलता के अनुकूल होना चाहिए और वक्र से आगे रहने के लिए नवाचार करना चाहिए। [क्रिस्टेंसन (2013)] [प्राइड (2018)]

मार्केटिंग और बिक्री में गलतियाँ: लक्षित दर्शकों तक पहुंचने और उन्हें परिवर्तित करने में असमर्थता उतनी महत्वपूर्ण कारक नहीं है, स्टार्टअप विफलताओं के केवल 7.4% के लिए जिम्मेदार है, हालांकि, यह अभी भी अत्यंत महत्वपूर्ण है क्योंकि यह अपने स्वयं के कारण होने के साथ-साथ कई अन्य प्रभावशाली कारकों के लिए रीढ़ की हड्डी के रूप में कार्य करता है। इसमें प्रमुख मार्केटिंग त्रुटियाँ शामिल हैं जैसे कि व्यवसाय के लिए गलत दर्शकों को लक्षित करना, जिससे मार्केटिंग और बिक्री प्रयासों को अनुपयुक्त ग्राहक आधार तक पहुंचाना, संसाधनों का अकुशल उपयोग, मूल्य निर्धारण के मुद्दे जैसे कि गलत मूल्य

बिंदु निर्धारित करना, उत्पाद का अधिक मूल्यांकन करना और भुगतान करने के लिए ग्राहक की इच्छा को पकड़ने में विफल होना। अप्रभावी मार्केटिंग रणनीतियों और ग्राहकों की जरूरतों को समझने में विफलता, मूल्य प्रस्ताव को प्रभावी ढंग से संप्रेषित करने और उचित चैनलों का उपयोग करने में विफलता के साथ ये मुद्दे विकास को बाधित कर सकते हैं और स्थिरता में बाधा डाल सकते हैं। [क्राउन (2002)]

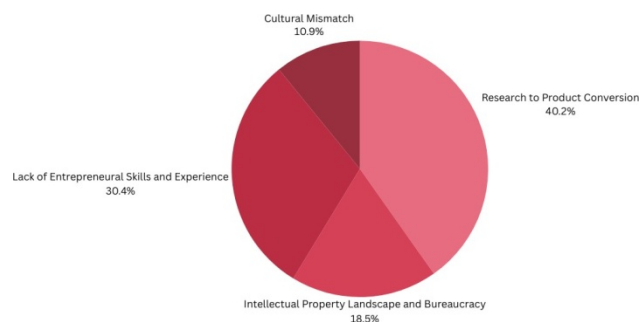
कानूनी और विनियामक चुनौतियाँ: लगभग 3.7% स्टार्टअप विफलताओं के लिए जिम्मेदार, इस चुनौती को सही निवेश, मार्गदर्शन और ज्ञान के साथ आसानी से टाला जा सकता है, लेकिन यह स्टार्टअप के विभिन्न उद्योगों में अभी भी प्रमुख है, खासकर उन उद्योगों में जहाँ कानूनी ज्ञान और शोध पूरी तरह से नहीं किया जाता है। स्टार्टअप कानून का पालन किया जाना चाहिए और इसे प्राथमिकता माना जाना चाहिए, और अनुपालन बाधाओं को दूर किया जाना चाहिए और जल्द से जल्द निपटा जाना चाहिए, इससे पहले कि वे बड़े मुद्दों में बदल जाएँ।

शैक्षणिक संचालित स्टार्टअप विफलताएँ: अवलोकन और विश्लेषण

अकादमिक और इसके संबंधित घटकों पर अत्यधिक जुड़े और निर्भर स्टार्टअप अपनी नींव और कार्यान्वयन की अलग प्रकृति के कारण अपने उद्यमशीलता जीवन चक्र में अलग-अलग ढाँचों और यात्राओं का सामना करते हैं। और भले ही शैक्षणिक-संचालित स्टार्टअप की विफलता के कुछ अधिक प्रमुख कारक सामान्य रूप से स्टार्टअप के लिए विफलता के मामलों की नकल करते हैं, चुनौतियों और बाधाओं के विशेष रूप से तैयार किए गए सेट और साथ ही विफलता कारक संरचना में अंतर ASU के लिए उनकी मौलिक अवधारणा की प्रकृति के कारण उत्पन्न होते हैं। कुछ विस्तृत चुनौतियों का विस्तार से वर्णन किया गया है:

यह देखना दिलचस्प है कि शोध से पता चलता है कि स्टार्टअप की विफलता का सबसे बड़ा कारण अभी भी उत्पाद-बाजार के मुद्दे हैं, जैसे कि बाजार का बेमेल होना, और इन व्यावसायिक उपक्रमों की अकादमिक प्रकृति के कारण मुद्दों के इस दायरे में निहितार्थों का एक नया सेट उत्पन्न होता है, जैसे कि अकादमिक शोध पर अत्यधिक निर्भरता या वास्तविक दुनिया के सत्यापन के बिना धारणाओं के कारण बाजार की जरूरतों का अधिक अनुमान लगाना। [पोलमैन (2023)] और ग्राहक खंडों और वरीयताओं को समझने में विफलता के कारण लक्ष्य बाजार की गलत पहचान करना, जो कि सामान्य रूप से स्टार्टअप में प्रचलित एक समस्या है, लेकिन मार्केटिंग और व्यावसायिक अनुभव और ज्ञान की एक निश्चित कमी की उच्च संभावना के कारण ASU में यह और भी प्रमुख है। अकादमिक नवाचार को ग्राहकों के लिए मूर्त लाभों में बदलने में यह अंतर्निहित अत्यधिक कठिनाई ASU जीवन चक्र में बड़ी बाधाओं का कारण बनती है।

एक उल्लेखनीय अवलोकन घोषित किया जा सकता है कि टीम-आधारित और सदस्य-आधारित बाधाओं का प्रभाव वित्तीय दोषों से अधिक है, जिससे उनका पदानुक्रम उलट जाता है। हालांकि, ASU में वित्तीय दोष भी प्रचलित हैं और बहुत से मामलों में विफलता का कारण बनते हैं। यह निवेश को सुरक्षित करने में कठिनाई के कारण होता है जो निवेशकों की अपेक्षाओं के साथ गलत तालमेल, कर्षण की कमी या खराब धन उगाहने की रणनीति के कारण हो सकता है, क्योंकि इन स्टार्टअप में पूंजी अधिग्रहण की प्रकृति अलग-अलग होती है, जैसे कि सरकारी फंड, शोध अनुबंध, आदि जो अपनी खुद की बाधाओं और योग्यताओं का पालन करते हैं। इससे अप्रभावी पूंजी उपयोग और जुटाए गए फंड को स्थायी विकास में बदलने में विफलता भी होती है क्योंकि मौद्रिक अनुभव और फोकस कमजोर होता है। हालांकि टीम की संरचना सामान्य रूप से स्टार्टअप की तुलना में ASU की विफलताओं में अधिक भूमिका निभाती है, जो अकादमिक रूप से कुशल और केंद्रित सदस्यों के बीच व्यावसायिक कौशल की कमी के कारण हो सकती है जिससे बाजार की गतिशीलता, बिक्री और विपणन को समझने में मूलभूत अंतर पैदा होता है। संस्थापक टीम के भीतर सामंजस्य की कमी, गलत प्राथमिकताओं और अपर्याप्त नेतृत्व के कारण आंतरिक संघर्ष भी उत्पन्न हो सकते हैं, क्योंकि इसके सदस्यों के भीतर व्यावहारिकता सामान्य रूप से स्टार्टअप की व्यवसाय-समर्थित उद्यमी टीमों की तुलना में फीकी होगी।



चित्र 2- विफलता का कारण बनने वाले कारकों का प्रतिशत वितरण, जो अकादमिक स्टार्टअप के लिए अद्वितीय है।

अनुभवजन्य साहित्य के जटिल विश्लेषण से प्रतिशत अनुमानित हैं। ध्यान दें कि इन कारकों को अलग-अलग रखा गया है, नियमित स्टार्टअप के साथ मेल खाने वाले अन्य सभी सामान्य कारकों को अनदेखा करते हुए, और इसलिए बेहतर दृश्य प्रतिनिधित्व प्रदान करने के लिए तदनुसार बढ़ाया गया है (यानी उत्पाद-बाजार बेमेल अभी भी ASU में विफलता का प्रमुख कारक है, हालांकि ASU के अद्वितीय विफलता बिंदुओं को प्राथमिकता देने के लिए इस प्रतिनिधित्व में इसे अनदेखा किया गया है)

हम कुछ उल्लेखनीय अनूठे कारकों की और अधिक पहचान कर पाए हैं जो सामान्य तौर पर स्टार्टअप की तुलना में एएसयू की विफलता का कारण बनते हैं। ज्ञान हस्तांतरण की खाई, या

वास्तविक दुनिया में अकादमिक शोध और व्यावहारिक अनुप्रयोग के बीच की खाई को पाटने में कठिनाई। [मुस्टर एंड लार्सन, २००२; कोहेन एट अल., २००३] एसयू की विफलता का सबसे बड़ा कारण है, अगर सबसे बड़ा नहीं है तो। अन्य कारकों में उद्यमशीलता के क्षेत्र और उत्पाद बाजार में प्रवेश करते समय सांस्कृतिक बेमेल शामिल हैं, क्योंकि जोखिम से बचने की अकादमिक संस्कृति और स्टार्टअप की दुनिया की गतिशील, तेज गति वाली प्रकृति के साथ दीर्घकालिक फोकस के बीच टकराव को स्वीकार करना मुश्किल हो सकता है। [सैवेज एंड ज़ेडोनिस् (२०२३)] [स्त्रिहुर एंड क्लेरिस (२०२२)] एक अन्य प्रमुख और कुछ हद तक अनोखा कारक, (2014)] [राइट और मस्टर (2019)]।

यह भी देखा गया है कि शिक्षा जगत की नौकरशाही और बौद्धिक संपदा प्रतिबंधों से निपटना दमघोंटू हो सकता है। संस्थागत विनियमन और जटिल बौद्धिक संपदा प्रतिबंधों के इस घने जंगल से होकर निकलने के साथ स्टार्टअप की सफलता को जोड़ने में असमर्थता के कारण अधिकांश इस क्षेत्र में भी पीछे रह जाते हैं। धीमी गति से चलने वाली स्वीकृति प्रक्रियाएँ, विश्वविद्यालयों के भीतर परस्पर विरोधी प्राथमिकताएँ और अस्पष्ट स्वामित्व मॉडल सभी उद्यम विकास को रोकने में योगदान करते हैं।

यह देखना बहुत स्पष्ट है कि अकादमिक-संचालित स्टार्टअप विफलताओं के कारण पारंपरिक स्टार्टअप के कारणों से मेल खाते हैं, लेकिन अनूठी चुनौतियाँ अतिरिक्त बाधाएँ उत्पन्न करती हैं। हम यह निष्कर्ष निकाल सकते हैं कि कुल मिलाकर स्टार्टअप के लिए, एक सुंदर निर्मित और क्रांतिकारी उत्पाद भी हमेशा कमतर साबित होगा यदि बाजार को समझा और विश्लेषित नहीं किया जाता है, और ग्राहकों को प्राथमिकता नहीं दी जाती है। ASU के लिए, सदस्य और अवधारणा कार्यक्षमता और संचालन के एक नए क्षेत्र में एक महत्वपूर्ण बदलाव है और इससे उन अकादमिक और शोध-कुशल उद्यमों के लिए बहुत सारी समस्याएँ पैदा हो सकती हैं जिन्हें मार्केटिंग और उद्यमशीलता की दुनिया के बारे में बहुत कम जानकारी है।

स्टार्टअप विफलताओं से सीखे गए सबक

यह समझना ज़रूरी है कि जब हम स्टार्टअप विफलता के कारणों पर विस्तार से चर्चा कर रहे हैं, तो यह सही अर्थों में केवल तभी "विफलता" है जब इसमें शामिल लोग पूरी तरह से हार मान लेते हैं और इससे कुछ नहीं सीखना चाहते हैं। इस अध्ययन में जिस अर्थ में "विफलता" की व्याख्या की गई है, वह स्टार्टअप की यात्रा में किसी भी कमी या गिरावट को संदर्भित करता है, जो शायद यात्रा के अंत की ओर भी ले जाता है, जिसका उपयोग इस बारे में ज्ञान की एक सरणी के रूप में किया जा सकता है कि किस बात के प्रति सतर्क रहना है, कैसे

कार्य नहीं करना है, और स्टार्टअप यात्रा में किन समस्याओं को प्राथमिकता देनी है। यह उद्यमी या शिक्षाविद के लिए अनुभव का एक रूप है, यह अनुभव का सबसे अच्छा प्रकार है, क्योंकि नकारात्मक अनुभव सकारात्मक की तुलना में अधिक महत्व और यादगार माना जाता है। विफलता एक मृत अंत नहीं है, यह एक कूसिबल है। जैसा कि हम देख सकते हैं [ड्यू एट अल। (2009)], दिखावा राख में पनपता है। सफलता के लिए अप्रत्याशित रास्तों को मोड़ना, सुधारना और खोजना सीखना और साथ ही विफलता की परिवर्तनकारी शक्ति को अपनाना संकल्प को मजबूत करता है और उद्यमी प्रवृत्ति को तेज करता है। यह अगले पुनरावृत्ति या संचालन के दौरान अधिक अनुभवी और अत्यधिक विकसित रोड मैप और व्यावहारिक कार्यान्वयन के निर्माण की अनुमति देता है। सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि विफलता कुछ हद तक अपरिहार्य है, इसलिए इसे एक सबक के रूप में लेना आज की गतिशील, अत्यधिक जटिल और प्रतिस्पर्धी दुनिया और बाजार में किसी उद्यम की सफलता के लिए महत्वपूर्ण है। इस साहित्य में समीक्षा की गई असफल स्टार्टअप के गहन शोध के दौरान हम जो कुछ खास सबक देख सकते हैं, वे हो सकते हैं:

- बाजार की पूजा करना और उस पर महारत हासिल करना। यह किसी भी स्टार्टअप की सफलता या विफलता को तय करने वाला मुख्य कारक है, जैसा कि व्यापक रूप से देखा गया है। अति आत्मविश्वास और ग्राहकों की फुसफुसाहट को अनदेखा करना एक जहाज़ के डूबने की ओर ले जाने वाले मोहक गीत हैं। उत्पाद-बाजार के अनुकूलता के लिए तेजी से प्रयोग और पुनरावृत्त प्रोटोटाइप को अपनाना, स्टार्टअप की जीवनरेखा है। अधिक चुस्त कार्यप्रणाली को अपनाना और विकसित करना बुद्धिमानी हो सकती है - फुर्तीला बनें, जल्दी से आगे बढ़ें और ग्राहकों को सबसे आगे रखें, क्योंकि वे सफलता की ओर आपके मार्गदर्शक के रूप में कार्य करेंगे। [कोप (2011)]
- वित्तीय मुद्दों को मौद्रिक ज्ञान और संसाधन प्रबंधन की महारत के माध्यम से न्यूनतम रखा जाना चाहिए। हाथ में मौजूद आर्थिक भंडार के उचित वितरण के लिए उपयुक्त तरीके और रूपरेखाएँ अपनाई जानी चाहिए। यह ध्यान में रखते हुए कि यह लगभग एक चौथाई स्टार्टअप विफलताओं के लिए जिम्मेदार है, इन सावधानियों को प्राथमिकता और बहुत विचार के साथ संभाला जाना चाहिए, क्योंकि यह न केवल सफलता की रीढ़ है, बल्कि इसे विफलता से सक्रिय सुरक्षा और रोकथाम के रूप में भी देखा जा सकता है। [मुक्ति एट अल। (2019)]
- एक और महत्वपूर्ण कारक और हमेशा ध्यान में रखने वाली महत्वपूर्ण बात यह है कि स्टार्टअप एकल कार्य

नहीं हैं। विविध दृष्टिकोणों और अनुभवों की सही मात्रा नवाचार और अनुकूलनशीलता को बढ़ावा देती है। प्रभावी संचार और संघर्ष समाधान की शक्ति को अपनाना आवश्यक है, क्योंकि आंतरिक घर्षण सबसे शक्तिशाली उपक्रमों को भी गिरा सकता है। एक सुसंगत टीम एक स्टार्टअप का आधार है, और उद्यम के उचित विकास और प्रसार के लिए कौशल वितरित और अत्यंत कुशल होने चाहिए। [पोलोनेन एट अल। (2015)]

- बाहरी कारकों और प्रभावों को भी हमेशा ध्यान में रखना चाहिए और स्वीकार करना चाहिए, अन्यथा स्टार्टअप की विफलता अपरिहार्य है। बाजार एक एकल स्थान नहीं है, यह एक विस्तृत और विविधतापूर्ण परिदृश्य है जिसमें अत्यधिक प्रतिस्पर्धा और तेजी से प्रतिक्रिया और विकास होता है। उद्यमों को इस परिदृश्य के अनुकूल होना चाहिए और इसकी निकटता और विविधता में पनपना चाहिए। [एवरेट और वॉटसन (1998)]

स्टार्टअप विफलताओं और उनके पीछे के कारणों के बारे में ज्ञान विकसित करना इसलिए तकनीकों और सीखे गए सबक को तैयार करने के लिए आवश्यक सहज ज्ञान प्रदान करता है जो इन महत्वपूर्ण त्रुटियों की रोकथाम के लिए पूरी तरह से अनुमति दे सकता है, जो निर्णायक रूप से सफलता को बढ़ावा देता है। इसके अलावा, अकादमिक-संचालित स्टार्टअप के लिए हम सबक का एक विशिष्ट और व्यापक सेट विकसित कर सकते हैं जिसे हम इसकी विफलताओं और उक्त विफलताओं की ओर ले जाने वाली प्रमुख बाधाओं के गहन ज्ञान से देख सकते हैं:

यह ध्यान देने योग्य है कि अत्याधुनिक शोध और बाजार व्यवहार्यता के बीच की खाई अधिकांश स्टार्टअप को विफलता के कभी न खत्म होने वाले चक्र में उलझा देती है। इस तरह के चक्रों की रोकथाम के लिए कुछ महत्वपूर्ण सबक हो सकते हैं कि जल्दी और अक्सर सत्यापन किया जाए ताकि प्रयोगशाला में खो न जाएं। संभावित ग्राहकों के साथ जुड़ाव को प्राथमिकता दी जानी चाहिए, साथ ही बाजार की जरूरतों का आकलन करना चाहिए, इससे पहले कि बहुत देर हो जाए, तकनीक को बदलना चाहिए। अकादमिक तीव्रता और अभूतपूर्व विज्ञान को एक आकर्षक व्यावसायिक कहानी में बदलना बेहद महत्वपूर्ण है, और यह नहीं मानना चाहिए कि वैज्ञानिक प्रतिभा का मतलब बाजार में बिक्री होना है। सक्रिय रूप से तकनीक की वकालत करना और सदस्यों और सहयोगियों के माध्यम से इसकी क्षमता के इर्द-गिर्द एक समुदाय का निर्माण करना जो अकादमिक और बाजार के बीच की खाई को पाटने की अनुमति देता है, मौलिक है।

यह किसी विशिष्ट बाजार के लिए प्रौद्योगिकी द्वारा हल की जाने वाली सरल, सम्मोहक समस्या को स्पष्ट करने, न्यूनतम व्यवहार्य

उत्पाद बनाने और जल्द से जल्द कर्षण प्रदर्शित करने जैसे तरीकों से किया और विकसित किया जा सकता है। अंतहीन शोध और साहित्य में उलझने के बजाय पुनरावृत्त बाजार प्रतिक्रिया के माध्यम से उत्पाद को परिष्कृत करना सबसे आगे होना चाहिए।

जैसे-जैसे उद्यम बढ़ता है, व्यवसायों को बढ़ाने, संचालन का प्रबंधन करने और बाजार की ताकतों को समझने में अनुभव रखने वाले प्रतिभाओं को आकर्षित करना चरम पर होता है। कभी भी केवल अकादमिक वंशावली पर निर्भर न रहें, और अनुभवी व्यावसायिक दिमाग, अनुभवी विपणक और कुशल संचारकों के साथ विशेषज्ञता को पूरक करें।

एक और अत्यंत महत्वपूर्ण सबक यह है कि अकादमिक उद्यमियों को विश्वविद्यालय कार्यालयों के साथ पुल बनाकर, अनुभवी इनक्यूबेटर्स से बाहरी सहायता प्राप्त करके, स्वामित्व को पहले से स्पष्ट करके, और व्यावसायीकरण को बढ़ावा देने वाले सुधारों की वकालत करके घनी नौकरशाही से निपटना चाहिए और नौकरशाही को सुव्यवस्थित करना चाहिए। अनुशासनात्मक सीमाओं से परे सहयोग को प्रोत्साहित करना और संस्थागत बाधाओं के प्रबंधन के साथ-साथ नवाचार के लिए प्रोत्साहन देना, जबकि आईपी संरक्षण को समझना और निवेशकों को आकर्षित करने, साझेदारी पर बातचीत करने और लाइसेंसिंग सौदों को सुरक्षित करने के लिए इसका लाभ उठाना विफलता को रोकने और सफलता प्राप्त करने में अत्यंत आवश्यक साबित होता है। केवल ऐसी रणनीतिक कुल्हाड़ियों का उपयोग करके ही ये उद्यम संस्थागत बाधाओं को पार कर सकते हैं और अपने नवाचारों से दुनिया को रोशन कर सकते हैं।

यह हमेशा ध्यान में रखना चाहिए कि शिक्षा जगत क्रांतिकारी विचारों को बढ़ावा देता है, लेकिन उद्यमी यात्रा के लिए अलग दिशा की आवश्यकता होती है। अन्य स्टार्टअप और उनकी विफलताओं के साथ-साथ सफलता के कारकों का अवलोकन करना, और अपने उद्यम को लागू करना और उसमें सुधार करना नेविगेशन के सबसे महत्वपूर्ण पहलू हैं। संभवतः सबसे महत्वपूर्ण कारक, जैसा कि खंड की शुरुआत में बताया गया है, विफलता को एक साधन के रूप में उपयोग करना है, न कि अंत तक पहुँचने के साधन के रूप में। व्यावहारिक कार्यान्वयन और व्यक्तिगत अनुभव प्राप्त करना संभवतः सबसे केंद्रीय कारक है जो एक नौसिखिए उद्यमी को एक अनुभवी से अलग करता है, और शिक्षा जगत और सिद्धांत-आधारित दक्षता में कुशल लोगों को इस नए कौशल सेट के साथ सहज होने में समय लग सकता है जिसे विकसित किया जाना चाहिए। हालाँकि, उन्हें इस कौशल सेट को विकसित करने के लिए अपना समय समर्पित करना चाहिए, क्योंकि यह स्टार्टअप के क्षेत्र में सफलता या विफलता को निर्धारित करता है। [कार्डन एट अल. (2011)] [ट्राइबेल एट अल. (2018)] [बाजवा एट अल. (2017)]

निष्कर्ष और आगे की गुंजाइश

यह निर्णायक रूप से कहा जा सकता है कि स्टार्टअप विफलताएँ और उनसे सीखे गए सबक किसी भी स्टार्टअप के लिए अपार विकास और सफलता की दिशा में उत्प्रेरक का काम करते हैं, और इन विफलताओं को जन्म देने वाली चुनौतियाँ किसी भी उद्यम के प्रसार और स्थिर विकास को सुनिश्चित करने के लिए बरती जाने वाली सावधानियों और उपायों की गहन जानकारी के रूप में कार्य कर सकती हैं। अकादमिक-संचालित स्टार्टअप अपने साथ स्टार्टअप शब्दकोश में एक नई अवधारणा और परिभाषा लेकर आते हैं, और इसलिए स्टार्टअप विफलता के क्षेत्र में नई चुनौतियाँ और बाधाएँ भी लेकर आते हैं, जिनका आगे विश्लेषण किया जा सकता है और इन साहसिक उपक्रमों के माध्यम से संस्थागत सफलता की अनुमति देने के लिए उनका समाधान किया जा सकता है।

इसके अलावा, सीखे गए सबक सिर्फ उद्यमी और उनके प्रयासों के लिए नहीं हैं, वे स्टार्टअप इकोसिस्टम के व्यापक स्पेक्ट्रम पर लागू होते हैं, जिसमें - विशेष रूप से ASU - विश्वविद्यालय और संस्थान शामिल हैं। संस्थागत सीमाओं से परे सहयोग सुनिश्चित करना महत्वपूर्ण है, ज्ञान साझा करने और संसाधनों तक पहुँच को प्रोत्साहित करने वाली एक परस्पर जुड़ी प्रणाली बनाने के लिए सरकार, उद्योग और व्यावसायिक केंद्रों के साथ संबंधों को बढ़ावा देना। आज की अर्थव्यवस्था की लगातार विकसित होने वाली ज़रूरतों के अनुकूल पाठ्यक्रम तैयार करना ज़रूरी है, जिसमें अकादमिक स्टार्टअप प्रासंगिक कौशल विकास के लिए मूल्यवान केंद्र के रूप में काम करते हैं। अकादमिक उपक्रमों के लिए मज़बूत समर्थन प्रदान करना महत्वपूर्ण है, जिसमें मेंटरशिप, विशेष उपकरण तक पहुँच और बौद्धिक संपदा जटिलताओं के माध्यम से मार्गदर्शन शामिल है। इसके अलावा, विशिष्ट संस्थानों से परे पहुँच को व्यापक बनाना महत्वपूर्ण महत्व रखता है; ITI, स्कूल और विविध केंद्रों जैसे शैक्षणिक संस्थानों में अप्रयुक्त क्षमता है। सहयोगी दृष्टिकोण इस विविध प्रतिभा पूल का प्रभावी ढंग से उपयोग कर सकते हैं।

एएसयू और उनकी विफलताओं पर आगे के अध्ययन के लिए कुछ बाधाओं को दूर करने और उनका हिसाब लगाने की आवश्यकता है। इनमें से कुछ में शामिल हो सकते हैं: एएसयू विफलताओं पर उपलब्ध डेटा में अक्सर विस्तृत जानकारी और गहराई की कमी होती है, जिससे विफलताओं को विशिष्ट कारणों से सटीक रूप से जोड़ना मुश्किल हो जाता है। इन डेटा सीमाओं को अधिक गहन तकनीकों और अनुभवजन्य संचालन का उपयोग करके ध्यान में रखा जाना चाहिए। साथ ही, उद्योग, प्रौद्योगिकी प्रकार, वित्तपोषण वातावरण और भौगोलिक स्थान जैसे कारकों के आधार पर विफलता के कारण काफी भिन्न हो सकते हैं। इसलिए, विभिन्न उद्योगों की विशिष्टता में गहराई से जाना और उनके अंतर का हिसाब लगाना एएसयू विफलता

कारकों के बारे में अधिक सूक्ष्म ज्ञान निर्धारित करने में महत्वपूर्ण है। इस अध्ययन के निर्माण के माध्यम से यह भी देखा गया कि विफलता के कारण अक्सर आपस में जुड़े होते हैं और परस्पर क्रिया करते हैं, जिससे उनके प्रभाव को अलग करना मुश्किल हो जाता है और इसके बजाय उन्हें व्यापक श्रेणियों में समूहित करना आवश्यक हो जाता है। श्रेणियों और उनकी बाद की उपश्रेणियों का और अधिक जटिल विभाजन विफलताओं की अधिक गहन अवलोकन संबंधी समझ प्रदान कर सकता है।

संदर्भ

- Bajwa S. S., Wang X., Nguyen Duc A., Abrahamsson P., 2017, *Empirical Software Engineering*, 22, 2373 Cardon M. S., Stevens C. E., Potter D. R., 2011, *Journal of Business Venturing*, 26, 79
- Christensen C. M., 2013, *The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail*. Harvard Business Review Press
- Colombo M. G., Piva E., 2008, *IEEE Transactions on Engineering Management*, 55, 37 Cope J., 2011, *Journal of business venturing*, 26, 604
- Crowne M., 2002, in *IEEE International Engineering Management Conference*. pp 338–343 Dew N., Read S., Sarasvathy S. D., Wiltbank R., 2009, *Journal of business venturing*, 24, 287
- Eberhart R., Eisenhardt K. M., Eesley C. E., 2014, Eberhart, R., Eisenhardt, KM, and Eesley, C. Institutional Change And Venture Exit: Implications For Policy, in, 20
- Ehsan Z.-A., 2021, Available at SSRN 3823361
- Eisenmann T., 2021, *Why startups fail: A new roadmap for entrepreneurial success*. Currency El-amine N. M., Mohammed D., 2023, *Journal of Economic Growth*, 6, 10
- Everett J., Watson J., 1998, *Small business economics*, 11, 371 Gage D., 2012, *Wall Street Journal*, 20
- Lencioni P., 2006, *The five dysfunctions of a team*. John Wiley & Sons
- Mukti I. Y., Wibowo A. P. W., Galih S., 2019, *Global Business and Management Research*, 11, 226
- Murray F., Budden P., 2017, *Technical report, A systematic MIT approach for assessing 'innovation-driven entrepreneurship' in ecosystems (iEcosystems)*. Working paper Published by MIT's Laboratory for Innovation Science & Policy . . .
- Picken J. C., 2017, *Business Horizons*, 60, 587
- Pollman E., 2023, *U of Penn, Inst for Law & Econ Research Paper Po'lo'nen O., et al., 2015*
- Pride J., 2018, *Unicorn tears: Why startups fail and how to avoid it*. John Wiley & Sons Savage J., Ziedonis A. A., 2023, *Industrial and Corporate Change*, p. dtad069
- Snihur Y., Clarysse B., 2022, *Journal of Business Venturing*, 37, 106164

Triebel C., Schikora C., Griske R., Sopper S., 2018, Strategies in failure management: Scientific insights, case studies and tools, pp 121–140

Wasserman N., 2012, in , The Founder's Dilemmas. Princeton University Press

Wright M., Mustar P., 2019, Student start-ups: The new landscape of academic entrepreneurship. Vol. 1, World Scientific

Zook C., Allen J., 2016, The founder's mentality: how to overcome the predictable crises of growth. Harvard Business Review Press