



دانشگاه گوارزی و منابع طبیعی

نشریه کارآفرینی در کشاورزی

جلد ششم، شماره اول، بهار ۱۳۹۸

<http://jead.gau.ac.ir>

صفحات: ۶۹-۸۲

DOI: 10.22069/jead.2020.18223.1419

## اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی بر اساس نظریه چرخه عمر بنگاه (مورد مطالعه: کسب‌وکارهای کشاورزی شهر تهران)

مصطفی رسولی<sup>\*۱</sup>

کارشناس ارشد مدیریت اجرایی گرایش MBA و کارشناس بانک صادرات ایران

تاریخ دریافت: ۱۳۹۹/۰۵/۱۲؛ تاریخ پذیرش: ۱۳۹۹/۰۷/۲۰

### چکیده

دسترسی به منابع مالی، نقش کلیدی در حمایت از فعالیتهای کارآفرینانه ایفا می‌کند و کارآفرینان برحسب شرایط از روش‌های مختلفی برای تامین مالی استفاده می‌کنند. یکی از موارد موثر در تامین مالی کسب‌وکارها، چرخه عمر بنگاه است که به چهار مرحله معرفی (ایجاد)، رشد، بلوغ و افول تفکیک می‌شود. هدف از انجام این پژوهش، اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی بر اساس نظریه چرخه عمر بنگاه در کسب‌وکارهای کشاورزی است. جامعه آماری شامل کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکارهای کشاورزی شهر تهران است. برای نمونه‌گیری از روش نمونه‌گیری هدفمند استفاده شده و پرسشنامه برای ۱۶ نفر از خبرگان و کارآفرینان کشاورزی توزیع شد. برای دستیابی به هدف پژوهش، روش‌های تامین مالی برحسب دوره عمر کسب‌وکارهای کشاورزی با استفاده از روش‌شناسی فرآیند تحلیل سلسله‌مراتبی، اولویت‌بندی شدند. نتایج حاکی از آن است که از بین روش‌های تامین مالی کسب‌وکارهای کشاورزی، در مرحله ایجاد کسب‌وکار، تامین مالی از طریق منابع و پس‌اندازهای شخصی، در مرحله رشد، استفاده از سود انباشته و تسهیلات بانکی، در مرحله بلوغ، استفاده از سرمایه‌گذاری خصوصی و شراکت و در مرحله افول، استفاده از تسهیلات صندوق‌های حمایتی و ضمانتی از سایر روش‌های تامین مالی از اولویت بالاتری برخوردار است. در انتها نیز پیشنهادهایی برای کارآفرینان و تصمیم‌گیران حوزه تامین مالی کشاورزی ارائه شد.

**واژه‌های کلیدی:** کارآفرینی در کشاورزی، تامین مالی، چرخه عمر بنگاه، فرآیند تحلیل سلسله‌مراتبی.

### مقدمه

که متعهد شود مخاطره‌های یک فعالیت اقتصادی را سازمان‌دهی، اداره و تقبل کند (Kuratko and Hodgetts, 2001). یکی از مهمترین زمینه‌های انجام فعالیت کارآفرینی، ایجاد کسب‌وکار در بخش کشاورزی است که اهمیت زیادی در توسعه اقتصادی و اجتماعی جوامع دارد. باتوجه به نقش مهم

کارآفرینی نقش مهمی در رشد اقتصادی ایفا می‌کنند (Acs et al., 2018). کارآفرینی فرایند اشتغال‌زایی و کسب سود از ترکیب ارزشمند منابع می‌باشد و کارآفرین به کسی اطلاق می‌شود

\*نویسنده مسئول: [mstfrasoli@gmail.com](mailto:mstfrasoli@gmail.com)

نامطلوب در این بُعد از چارچوب شرایط کارآفرینی است (GEM, 2018).

بنابراین می‌توان گفت که موضوع تأمین مالی یکی از چالش‌های اساس کارآفرینان است که برای تأسیس و ادامه حیات یک کسب‌وکار ضروری می‌باشد. از یک سو کارآفرینان تمایلی به تخصیص کلیه منابع خود در طرح‌های نوآورانه نداشته و از طرف دیگر سرمایه‌گذاران نیز به دلیل عدم تأمین وثایق لازم، جریان نقدی ناکافی و عدم تقارن اطلاعاتی تمایلی به سرمایه‌گذاری در این طرح‌ها ندارند. در این شرایط، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از روش‌های خلاقانه‌ای برای تأمین مالی کسب‌وکار استفاده می‌کنند که این روش‌ها نسبت به روش‌های تأمین مالی کسب‌وکارهای بزرگ متفاوت است. می‌توان گفت که روش‌های تأمین مالی برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط نتایج کاربردی زیادی برای کارآفرینان فعال در این نوع کسب‌وکارها به دنبال دارد (مومنی و طبقیان، ۱۳۹۴).

روش‌های مختلفی برای تأمین مالی کسب‌وکارها در فرآیند کارآفرینی مورد استفاده قرار می‌گیرد که از مهمترین آنها می‌توان به تأمین مالی شخصی، استقراض، استفاده از تسهیلات و وام، سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر و... اشاره کرد. هریک از روش‌های مطرح شده، اهمیت و جایگاه منحصر به فردی در فرآیند کارآفرینی دارند اما بایستی به این موضوع توجه کرد که بر اساس اینکه کسب‌وکارها در چه مرحله‌ای از فرآیند رشد خود قرار دارند، اولویت استفاده از روش‌های تأمین مالی متفاوت خواهد بود. بدیهی است در فرآیند کارآفرینی، کسب‌وکارهایی که در مرحله راه‌اندازی هستند نسبت به کسب‌وکارهایی که در سایر مراحل فعالیت خود قرار دارند (مرحله رشد، بلوغ، افول)، نیازهای متفاوتی برای تأمین مالی خواهند

کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در چرخه اقتصادی و نیاز روزافزون کشورها به کارآفرینی و نوآوری، روش‌های تأمین مالی برای این کسب‌وکارها از اهمیت زیادی برخوردار بوده و توانایی این بنگاه‌ها وابستگی زیادی به امکان بالقوه سرمایه‌گذاری در نوآوری و کیفیت دارد که همه این موارد نیازمند سرمایه و در نتیجه تأمین مالی است. تصمیم‌گیری در مورد تأمین بهینه سرمایه و طراحی ساختار سرمایه مطلوب، یکی از چالش‌های مهم پیش روی کسب‌وکارها می‌باشد (Korosteleva and Mickiewicz, 2011). دسترسی به منابع مالی یکی از دشوارترین موانعی است که هر فرد کارآفرین در ابتدای مسیر خود و نیز در حین مراحل رشد با آن مواجه است (Kerr and Nanda, 2009).

در کشورمان نیز یکی از مهمترین موانع فعالیت‌های کارآفرینانه، دسترسی به منابع مالی است و افراد کارآفرین با موانع مالی عدیده‌ای در مسیر کارآفرینی مواجه هستند. کارآفرینان با وجود داشتن ایده‌های خوب، به سبب آن که هنوز سودآوری لازم را کسب نکرده و یا دارایی‌های ملموس لازم را در اختیار ندارد، عملاً امکان جذب سرمایه برای تجاری سازی ایده‌های خود را نخواهند داشت (Denis, 2004).

بر اساس گزارش رقابت‌پذیری جهانی، مشکل اصلی کسب‌وکارها در ایران، دسترسی به منابع تأمین مالی است. در این گزارش که توسط مجمع جهانی اقتصاد (۲۰۱۷) منتشر شده است، ایران از نظر شاخص‌های تأمین مالی در زمینه دسترسی به وام، رتبه ۱۲۴ و از نظر دسترسی به سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر رتبه ۱۱۰ را در میان ۱۳۸ کشور بررسی شده دارد (WEF, 2017). در گزارشی دیگر، در شاخص تأمین مالی کارآفرینانه ایران رتبه ۵۳ را از میان ۵۴ کشور کسب کرده که نشان‌دهنده وضعیت

انتهای مقاله نیز راه کارها و پیشنهادهایی با در نظر گرفتن نیازهای کسب و کارهای کشاورزی معطوف به چرخه عمر آنها ارائه شده است.

#### روش‌های تامین مالی کسب و کارهای کارآفرینانه:

دسترسی به منابع مالی، نقش مهم و کلیدی در حمایت از کارآفرینی و کسب و کارهای کوچک و متوسط ایفا می‌کند (Arbolino et al., 2017). به دست آوردن وجوه مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب و کارها، همواره به‌عنوان یک چالش برای کارآفرینان مطرح بوده و دسترسی به منابع مالی برای کارآفرینان یکی از دغدغه‌های اصلی در فرآیند کارآفرینی است تا بتوانند فرصت‌های شناسایی شده را اجرا نمایند (Gompers and Sahlman, 2003). فرایند به دست آوردن وجوه مورد نیاز ممکن است ماه‌ها به طول انجامد و کارآفرینان را از فعالیت کارآفرینانه منصرف کند. از سوی دیگر، بدون تأمین مالی کافی، کسب و کارهای نوپا هرگز به موفقیت نخواهد رسید و کمبود سرمایه‌گذاری بسیاری از شکست‌ها را در کسب و کارهای جدید پدید می‌آورد (Deakins and Freel, 2003).

بررسی ادبیات متون مالی و ادبیات کسب و کارهای کوچک و متوسط نشان می‌دهد عوامل پیچیده‌ای بر تصمیم‌های مالی مدیر - مالکان مؤسسه‌های کوچک و متوسط تأثیر می‌گذارند. همچنین روش‌های تأمین مالی، موضوعی مهم در هر کسب و کار است که با توجه به مراحل رشد کسب و کار، شیوه‌های تأمین مالی تغییر می‌کند (سیدامیری، ۱۳۸۷). از طرفی تصمیم‌گیری مدیر- مالکان کسب و کارها در مورد ساختار سرمایه شرکت خود، بر رشد و توسعه شرکت در آینده تأثیر می‌گذارد (Romono et al., 2000).

همچنین شرکت‌های نوپا در مقایسه با شرکت‌های تثبیت شده و بزرگ، در تأمین منابع مالی مشکلات بیشتری دارند. شرکت‌های نوپا هیچ‌گونه سابقه قبلی مالی و یا عملیاتی نداشته و بنابراین هیچ اعتبار قابل

داشت. به‌همین ترتیب موضوع تامین مالی در مراحل مختلف دوره عمر کسب و کار نسبت به مراحل قبل و بعد از خود، متفاوت است. بنابراین هریک از روش‌های تامین مالی جایگاه منحصر به - فردی در چرخه عمر کسب و کار خواهد داشت. ایده اصلی این پژوهش نیز بر همین اساس شکل گرفته است.

نوآوری این پژوهش در چند موضوع قابل تبیین است. نخست آنکه تاکنون به‌طور خاص به موضوع تامین مالی در کسب و کارهای کشاورزی پرداخته نشده است. همچنین بررسی پژوهش‌های قبلی نشان می‌دهد در این پژوهش‌ها عمدتاً به برخی از روش‌های تامین مالی توجه شده و پژوهشی که تمامی روش‌های سنتی و نوین تامین مالی برای کسب و کارها را در نظر گرفته باشد، انجام نشده است. نهایتاً از دیگر نوآوری‌های این پژوهش، مشارکت نظری و افزودن بر دانش موجود در حوزه تامین مالی کسب و کارها با تاکید بر بخش کشاورزی است.

با توجه به اینکه یکی از مهمترین انواع کسب و کارها، کسب و کارهای بخش کشاورزی است و موضوع تامین مالی در فعالیتهای کارآفرینی در این بخش از اهمیت بالایی برخوردار است، هدف از انجام این تحقیق، اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی بر اساس نظریه چرخه عمر بنگاه در کسب و کارهای کشاورزی شهر تهران است.

بدین ترتیب بر اساس روش‌شناسی تبیین شده، روش‌های تامین مالی در کسب و کارهای کشاورزی شناسایی و با توجه به نظر کارآفرینان حوزه کشاورزی، این روش‌ها در هر یک از دوره‌های زمانی چرخه عمر بنگاه، اولویت‌بندی می‌شوند. بر اساس نتایج این تحقیق می‌توان انواع روش‌های تامین مالی را با توجه به چرخه عمر کسب و کار، تخصیص داده و اولویت روش‌های تامین مالی در هر مرحله را تعیین کرد. در

فرشتگان کسب و کار و غیره ارائه شده‌اند که در کنار ارزش‌های مالی، به ارزش‌های دیگری همانند دستیابی به ارزش‌های اجتماعی و فناورانه نیز توجه فراوانی داشته‌اند (Block et al., 2018).

برخی نیز عنوان می‌نمایند کارآفرینان از طریق سایر روش‌های سنتی همچون تأمین مالی خود راه‌انداز منابع مالی خود را تأمین می‌کنند (Baker and Nelson, 2005). در یک طبقه‌بندی از این منابع، دیکنز و فریل (۲۰۰۳) منابع مالی شرکت‌های کارآفرینی را به دو دسته درونی و بیرونی تقسیم‌بندی کرده‌اند (Deakins and Freel, 2003).

در گزارش شرکت مالی امکو، منابع مالی را به سه دسته منابع حقوق صاحبان سهام، منابع بدهی (استقراض) و شخصی طبقه‌بندی می‌شود (Owen, 1990). در تقسیم‌بندی دیگر، کاردلو منابع مالی در دسترس کارآفرینان را به دو دسته منابع غیررسمی و رسمی دسته‌بندی کرده است (Cardullo, 1999).

لوپکه (۲۰۰۳) مطالعه‌ای با عنوان تأمین مالی کارآفرینی برای سازمان توسعه اقتصادی ایتالیا انجام داده و منابع تأمین مالی کارآفرینی را به شش گروه اعتبار شخصی، فرشتگان کسب و کار، بانک‌ها و اتحادیه‌های اعتباری، کمک‌های دولتی، مؤسسات مالی و سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر خصوصی تقسیم کرده است (Cecid and Lupke, 2003).

در دسته‌بندی دیگری، منابع تأمین مالی کارآفرینان شامل چهار منبع تأمین مالی شخصی، تأمین مالی داخلی، تأمین مالی از طریق سرمایه و حقوق صاحبان سهام و تأمین مالی از طریق بدهی دسته‌بندی شده است (آقاجانی و همکاران، ۱۳۹۲). بلاک و همکاران (۲۰۱۷) نقش بانک‌های تجاری و صندوق‌های مخاطره‌ای در تأمین مالی کارآفرینان در سطح بین‌الملل را ارزیابی و نقش این نهادها را با اهمیت ارزیابی نموده‌اند (Block et al., 2017).

ردیابی ندارند و همچنین در هر مرحله از مراحل توسعه‌ای خود با مشکلات منحصر به فردی روبه‌رو می‌شوند (Cassar, 2004).

کوروستلوا و میکویچ (۲۰۱۱) بیان می‌کنند که یکی از مشکلات رایج برای کسب و کارهای نوپا جمع‌آوری سرمایه کافی برای راه‌اندازی و شروع موفقیت‌آمیز کسب و کار است و این مسأله یکی از مهمترین محدودیت‌ها برای کارآفرینان به‌شمار می‌رود. بنابراین، انتخاب‌های ممکن برای تأمین مالی شرکت‌های جدید و کوچک، کمتر است. به‌طور معمول شرکت‌ها ابتدا از منابع داخلی خود و جریان‌های نقدی ایجاد شده برای تأمین مالی استفاده می‌کنند (Myers, 2001).

البته، امکان دارد این شیوه تأمین مالی ناکافی بوده و منابع خارجی برای تأمین نیازهای مالی اضافی به‌کار گرفته شوند. برای تأمین مالی کسب و کار در مراحل بسیار ابتدایی، کارآفرینان از پس‌اندازهای شخصی خود و جمع‌آوری کمک از دوستان و خانواده استفاده می‌کنند (Gartner et al., 2012).

در سال‌های اخیر منابع تأمین مالی برای فعالیت‌های کارآفرینانه گستردگی فراوانی پیدا نموده و علاوه بر روش‌های سنتی همچون منابع شخصی کارآفرینان، دوستان و خانواده، تسهیلات بانکی، صندوق‌های مخاطره‌پذیر و سرمایه‌گذاری خصوصی، روش‌های جدیدی همچون تأمین مالی جمعی، شتاب‌دهنده‌ها، مراکز رشد، صندوق‌های حمایتی دانشگاهی و ابزارهای تأمین مالی مبتنی بر دارایی‌های فکری معرفی شده است. اگرچه برخی اعتقاد دارند کارآفرینان تمایل بیشتری به استفاده از منابع مالی سنتی دارند (Robb and Robinson, 2014).

در تلاش برای کاهش خلاءهای تأمین مالی در مراحل مختلف کسب و کار، بازیگران و راه‌کارهای نوینی مثل صندوق‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر،

کول و سوکولیک (۲۰۱۷) در مقاله‌ای با عنوان تأمین مالی بدهی محور، بقا و رشد شرکت‌های نوپا، دو منبع تأمین مالی بدهی و سهام را در رشد این شرکت‌ها بررسی کرده و دریافته‌اند که شرکت‌هایی که از بدهی استفاده می‌کنند عملکرد بهتری در سه سال اول فعالیت نسبت به شرکت‌هایی که از محل سهام تأمین مالی می‌کنند دارند (Cole and Sokolyk, 2017).

**تأمین مالی کسب‌وکارها متناسب با چرخه عمر:** بر اساس نظریات مالی، روش‌های مختلف تأمین مالی با چرخه عمر کسب‌وکار مرتبط هستند. بنابه‌نظر دلینگر (۱۹۹۵)، منابع سرمایه به مرحله توسعه کسب و کار وابسته است. به‌عنوان مثال شرکت‌های در حال توسعه، به خاطر مشکلاتی که در افزایش میزان بدهی به وجود می‌آید، تأمین مالی خود را بیشتر از طریق سهام انجام می‌دهند، در حالی که کسب‌وکارهای رشد یافته توانایی اهرمی کردن دارایی‌ها را برای افزایش بدهی دارند. کیمکی (۱۹۹۷) در تأیید این بررسی‌ها بیان کرده است که تأمین مالی از طریق خود فرد یا استقراض از خانواده و دوستان در مراحل اولیه ایجاد کسب‌وکارها محدود بوده و بنابراین برای کارآفرینان غیرمعمول نیست که برای تأمین مالی به پس‌اندازهای شخصی، دوستان و خویشاوندان به‌عنوان منابع اولیه آغاز یک سرمایه‌گذاری تکیه کنند. همچنین به‌نظر برگر و یودل (۱۹۹۸) شرکت‌ها در پیوستار عمر خود برای تأمین مالی به منابع داخلی مثل وام‌های خانوادگی، اعتبارات تجاری و فرشتگان کسب‌وکار وابسته هستند. بیتس (۱۹۹۱) نیز دریافت که در مقایسه با کسب‌وکارهای ایجاد شده قدیمی، شرکت‌های جوان‌تر کمتر به سودهای ناشی از فروش متکی هستند و هم‌زمان با رشد و بلوغ شرکت‌ها، انواع مختلف بدهی‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت تا زمانی که یک شرکت آماده ورود به بازار سهام عام شود و بتواند سهام بیرونی را بخرد اهمیت می‌یابند.

بر اساس نظریه چرخه عمر بنگاه، همه موجودات متولد می‌شوند، رشد می‌کنند، به پیری می‌رسند و در نهایت می‌میرند. این سیستم‌های زنده در هر مرحله از چرخه عمر خود دارای الگوهای رفتاری خاص به منظور چیرگی بر مسائل آن دوره و مشکلات مربوط به انتقال از دوره‌ای به دوره دیگر هستند. کسب و کارها نیز همانند موجودات زنده، ایجاد شده، رشد کرده به بلوغ رسیده و نهایتاً می‌میرند. تئوری چرخه عمر شرکت چنین فرض می‌کند که شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی، همچون تمامی موجودات زنده دارای چرخه عمر هستند (Mac et al., 2010).

طبیعت توسعه سازمان تا حد زیادی به‌صورت ساختاریافته انجام می‌گیرد. در این تحقیق مدل چهار مرحله‌ای اسکات و بروس برای مراحل مختلف چرخه عمر کسب‌وکارهای کشاورزی انتخاب شده است که شامل مراحل زیر می‌باشند:

**مرحله ایجاد (یا معرفی):** در این دوره تأکید بر ایده‌ها و امکاناتی است که در آینده تحقق آنها محتمل است. در این مرحله محصولات یا خدمات آتی بازار اهمیت دارد، نه لزوماً آنچه بازار در حال خریدن است.

**مرحله رشد:** در این مرحله، فعالیت‌های بنگاه شکل گرفته و تولید محصولات آغاز می‌شوند. منابع مالی بیشتر در دارایی‌های مولد سرمایه‌گذاری شده و سیستم‌های سازمان شکل می‌گیرند تا بتوانند خروجی‌های سازمان را به حداکثر برسانند.

**مرحله بلوغ:** در این مرحله میزان فروش و درآمد واحد تجاری بالغ به ثبات قابل ملاحظه‌ای رسیده و وجه نقد عملیاتی بیشتری جریان خواهد داشت. همچنین ظرفیت سرمایه‌گذاری برای پاسخگویی به تقاضای بازار افزایش می‌یابد.

مرحله افول (یا مرگ): در این مرحله مسائلی نظیر فرهنگ سازمانی ضعیف، بروکراسی، مقاومت در برابر تغییر، استراتژی‌های قدیمی و... باعث می‌شود سازمان واکنش مناسبی نسبت به محیط نداشته و ضعف در اصلاح فرآیندها و فعالیت‌ها منجر به افول یا مرگ سازمان خواهد شد (Nancarrow et al., 2002).

### روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر با توجه به هدف آن از نوع پژوهش‌های کاربردی و از نظر شیوه گردآوری داده‌ها توصیفی-پیمایشی است. روش مورد استفاده در این پژوهش روش تحلیل سلسله مراتبی یا AHP است. دلیل استفاده از این روش در این پژوهش این است که کارآفرینان بخش کشاورزی در تأمین مالی و جذب سرمایه برای فعالیت‌های کارآفرینانه و راه‌اندازی کسب‌وکار با گزینه‌های مختلفی نظیر سرمایه شخصی، استقراض، سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر و... مواجهند. در فرآیند روش تحلیل سلسله مراتبی، گزینه‌های معرفی شده (در اینجا روش‌های مختلف تأمین مالی) بر اساس معیاری طبقه‌بندی و اولویت‌بندی می‌شوند. در این پژوهش معیار در نظر گرفته شده برای اولویت‌بندی روش‌های تأمین مالی کسب‌وکارهای کشاورزی، چرخه عمر بنگاه است که شامل چهار مرحله تولد (ظهور)، رشد، بلوغ و افول می‌شود و در نهایت می‌توان با استفاده از تحلیل سلسله مراتبی، روش‌های تأمین مالی کسب‌وکارهای کشاورزی را بر اساس معیار چرخه عمر بنگاه، اولویت‌بندی کرد. جامعه آماری این پژوهش، خبرگان کارآفرینی در بخش کشاورزی استان تهران است و برای نمونه‌گیری از روش نمونه‌گیری هدفمند استفاده شد. در روش

نمونه‌گیری هدفمند، پژوهشگر به‌گونه‌ای آگاهانه شرکت‌کننده‌های خاص را برمی‌گزیند. برگزیدگان یا به‌صورت مشخص از ویژگی یا پدیده موردنظر برخوردارند و یا در حوزه‌ای خاص غنی از اطلاعات هستند (Boswell and Cannon, 2012). این انتخاب بر اساس هدف پژوهش و با توجه به تخصص و تجربه افراد انجام می‌شود (Tashakkori and Teddlie, 2003). در تکنیک تحلیل سلسله‌مراتبی ماتریس‌های مقایسات زوجی می‌بایست سازگار باشند، به این منظور نرخ ناسازگاری ماتریس‌ها را محاسبه می‌کنند که این نرخ نباید بیش از ۰/۰۱ باشد. طبق پژوهش‌های پیشین، اگر تعداد نمونه‌ها بیش از ۱۵ عدد باشد نیازی به محاسبه نرخ ناسازگاری نیست و در مجموع ماتریس‌ها سازگار خواهند بود (فدائی واحد و مایلی، ۱۳۹۳). به این منظور تعداد نمونه‌ها برای نمونه‌گیری هدفمند را ۱۶ عدد تعیین کردیم. افراد در نظر گرفته شده برای توزیع پرسشنامه شامل اساتید کارآفرینی در کشاورزی، متخصصین تأمین مالی کسب‌وکارها و کارآفرینان بخش کشاورزی در استان تهران بودند که حداقل ۱۰ سال سابقه در این حوزه داشته‌اند. گردآوری داده‌ها با استفاده از پرسشنامه مقایسات زوجی انجام شد. برای پیاده‌سازی روش AHP و رتبه‌بندی روش‌های تأمین مالی کسب‌وکارهای کشاورزی بر اساس چرخه عمر بنگاه از نرم‌افزار Expert Choice که نرم‌افزار تخصصی برای حل مسائل AHP است استفاده کردیم. با توجه به روش‌شناسی فرآیند تحلیل سلسله‌مراتبی، جدول سلسله‌مراتبی تصمیم‌گیری برای تأمین مالی کارآفرینان حوزه کشاورزی به شرح زیر است:

جدول ۱- سلسله مراتب تصمیم با توجه به روش شناسی فرآیند تحلیل سلسله مراتبی

سطح اول: هدف	سطح دوم: معیارهای تصمیم‌گیری	سطح سوم: روش‌های تامین مالی
اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی	مرحله معرفی	صندوق‌های حمایتی و ضمانتی
	مرحله رشد	منابع و پس‌اندازهای شخصی استقراض از دوستان و خانواده سود انباشته
	مرحله بلوغ	تسهیلات بانکی و موسسات مالی
	مرحله افول	سرمایه‌گذاری خصوصی و شراکت سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر حقوق صاحبان سهام

## یافته‌ها

## یافته‌های جمعیت‌شناختی: یافته‌های جمعیت‌شناختی

این پژوهش که شامل اساتید کارآفرینی، متخصصین مالی و کارآفرینان بخش کشاورزی می‌باشند در جدول ۱ ارائه شده است.

یافته‌های حاصل از این پژوهش به دو بخش

یافته‌های جمعیت‌شناختی و یافته‌های فرآیند تحلیل سلسله مراتبی تفکیک می‌شود.

جدول ۲- یافته‌های جمعیت‌شناختی پژوهش

عامل	زیر عامل	فراوانی	درصد فراوانی
جنسیت	مرد	۱۲	٪۷۵
	زن	۴	٪۲۵
	جمع	۱۶	٪۱۰۰
سن	بین ۳۰ تا ۴۰ سال	۸	٪۵۰
	بین ۴۰ تا ۵۰ سال	۵	٪۳۱
	بالاتر از ۵۰ سال	۳	٪۱۹
	جمع	۱۶	٪۱۰۰
تحصیلات	کارشناسی	۴	٪۴۰
	تحصیلات تکمیلی	۱۲	٪۲۵
	جمع	۱۶	٪۱۰۰
حوزه تخصصی	کارآفرین بخش کشاورزی	۸	٪۵۰
	مدیر مالی	۵	٪۳۱
	مدرس کارآفرینی	۳	٪۱۹
	جمع	۱۶	٪۱۰۰
سابقه کار	بین ۱۰ تا ۱۵ سال	۵	٪۳۱
	بین ۱۵ تا ۲۰ سال	۷	٪۴۴
	بیشتر از ۲۰ سال	۴	٪۲۵
	جمع	۱۶	٪۱۰۰

## یافته‌های تحلیل سلسله مراتبی داده‌ها: در ادامه بر

اساس فرآیند تحلیل سلسله مراتبی داده‌ها، سهم هریک از روش‌های تامین مالی برای کسب‌وکارهای کشاورزی بر اساس چرخه عمر بنگاه را اولویت‌بندی می‌نماییم.

مرحله اول این نظریه، مرحله ایجاد (معرفی) بنگاه است. بر اساس یافته‌های پژوهش، اولویت روش‌های تامین مالی در مرحله ایجاد کسب‌وکارهای بخش کشاورزی به شرح جدول ۳ است. در این مرحله سهم روش استفاده از منابع و پس‌اندازهای شخصی و روش استقراض از دوستان و خانواده از سایر

روش‌های تامین مالی بیشتر است. وزن و اولویت سایر روش‌های تامین مالی در این مرحله از چرخه عمر بنگاه، در ادامه محاسبه شده است.

جدول ۳- اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی کسب‌وکارهای بخش کشاورزی در مرحله ایجاد (معرفی)

ردیف	روش تامین مالی	وزن محاسبه شده	اولویت
۱	صندوق‌های حمایتی و ضمانتی	۰,۰۶۴	۷
۲	منابع و پس‌اندازهای شخصی	۰,۳۰۵	۱
۳	استقراض از دوستان و خانواده	۰,۲۱۸	۲
۴	سود انباشته	۰,۰۶۹	۶
۵	تسهیلات بانکی و موسسات مالی	۰,۱۰۶	۴
۶	سرمایه‌گذاری خصوصی و شراکت	۰,۱۳۵	۳
۷	سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر	۰,۰۷۳	۵
۸	حقوق صاحبان سهام	۰,۰۳۰	۸

کشاورزی، سهم روش استفاده از سود انباشته و روش استفاده از تسهیلات بانکی و موسسات مالی از سایر روش‌های تامین مالی بیشتر است. وزن و اولویت سایر روش‌های تامین مالی در این مرحله از چرخه عمر بنگاه، در ادامه محاسبه شده است.

بر اساس نظریه چرخه عمر بنگاه، مرحله دوم، مرحله رشد بنگاه است. بر اساس یافته‌های پژوهش، اولویت روش‌های تامین مالی در این مرحله به شرح جدول ۴ است. همانطور که در جدول زیر مشاهده می‌شود، در مرحله رشد کسب‌وکارهای بخش

جدول ۴- اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی کسب‌وکارهای بخش کشاورزی در مرحله رشد

ردیف	روش تامین مالی	وزن محاسبه شده	اولویت
۱	صندوق‌های حمایتی و ضمانتی	۰,۱۱۲	۴
۲	منابع و پس‌اندازهای شخصی	۰,۰۹۱	۵
۳	استقراض از دوستان و خانواده	۰,۰۴۸	۸
۴	سود انباشته	۰,۲۶۵	۱
۵	تسهیلات بانکی و موسسات مالی	۰,۲۱۵	۲
۶	سرمایه‌گذاری خصوصی و شراکت	۰,۱۳۲	۳
۷	سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر	۰,۰۷۶	۶
۸	حقوق صاحبان سهام	۰,۰۶۱	۷

این مرحله از چرخه عمر بنگاه، در ادامه محاسبه شده است. بر اساس نظریه چرخه عمر بنگاه، مرحله چهارم، مرحله افول بنگاه است. بر اساس یافته‌های پژوهش، اولویت روش‌های تامین مالی در این مرحله به شرح جدول ۶ است. همانطور که در جدول ۶ مشاهده می‌شود، در مرحله افول کسب‌وکارهای بخش کشاورزی، سهم

بر اساس نظریه چرخه عمر بنگاه، مرحله سوم، مرحله بلوغ بنگاه است. اولویت روش‌های تامین مالی در این مرحله در جدول ۵ ارائه شده است. در مرحله بلوغ کسب‌وکارهای بخش کشاورزی، سهم روش استفاده از سرمایه‌گذاری خصوصی و شراکت و روش استفاده از تسهیلات بانکی و موسسات مالی از سایر روش‌های تامین مالی بیشتر است. وزن و اولویت سایر روش‌های تامین مالی در



روش استفاده از تسهیلات صندوق‌های حمایتی و ضمانتی و روش واگذاری سهام از سایر روش‌های تامین مالی بیشتر است. وزن و اولویت سایر روش‌های تامین مالی در این مرحله از چرخه عمر بنگاه، در ادامه محاسبه شده است.

جدول ۵- اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی کسب‌وکارهای بخش کشاورزی در مرحله بلوغ

اولویت	وزن محاسبه شده	روش تامین مالی	ردیف
۴	۰,۱۳۲	صندوق‌های حمایتی و ضمانتی	۱
۶	۰,۰۵۷	منابع و پس‌اندازهای شخصی	۲
۸	۰,۰۳۱	استقراض از دوستان و خانواده	۳
۳	۰,۱۹۱	سود انباشته	۴
۲	۰,۲۰۷	تسهیلات بانکی و موسسات مالی	۵
۱	۰,۲۱۰	سرمایه‌گذاری خصوصی و شراکت	۶
۷	۰,۰۴۵	سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر	۷
۵	۰,۱۲۷	حقوق صاحبان سهام	۸

جدول ۶- اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی کسب‌وکارهای بخش کشاورزی در مرحله افول

اولویت	وزن محاسبه شده	روش تامین مالی	ردیف
۱	۰,۲۰۷	صندوق‌های حمایتی و ضمانتی	۱
۵	۰,۱۰۳	منابع و پس‌اندازهای شخصی	۲
۷	۰,۰۷۵	استقراض از دوستان و خانواده	۳
۳	۰,۱۸۵	سود انباشته	۴
۴	۰,۱۱۳	تسهیلات بانکی و موسسات مالی	۵
۶	۰,۱۰۲	سرمایه‌گذاری خصوصی و شراکت	۶
۸	۰,۰۲۱	سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر	۷
۲	۰,۱۹۴	حقوق صاحبان سهام	۸

### جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

خصوصی و شراکت، سرمایه‌گذار مخاطره‌پذیر و فروش سهام می‌باشند.

برای دستیابی به هدف پژوهش از فرآیند تحلیل سلسله‌مراتبی استفاده شد و بر اساس روش‌شناسی تبیین شده، روش‌های تامین مالی کارآفرینان برای فعالیت‌های کارآفرینانه در کسب‌وکارهای کشاورزی با توجه به نظر خبرگان و کارآفرینان حوزه کشاورزی در هر یک از دوره‌های زمانی چرخه عمر بنگاه، اولویت‌بندی شدند.

نتایج تحلیل داده‌ها نشان می‌دهد در مرحله ایجاد یا راه‌اندازی کسب‌وکارهای بخش کشاورزی، اولویت روش تامین مالی از طریق منابع و پس‌اندازهای شخصی و روش استقراض از دوستان و خانواده از

روش‌های تامین مالی برای فعالیت کسب‌وکارها از اهمیت زیادی برخوردار بوده و توانایی بنگاه‌ها وابستگی زیادی به امکان بالقوه سرمایه‌گذاری و تامین مالی آنها دارد. همچنین دسترسی به منابع مالی یکی از دشوارترین موانعی است که هر فرد کارآفرین در مراحل مختلف توسعه کسب‌وکار با آن مواجه است. در این پژوهش، روش‌های تامین مالی کسب‌وکارهای کشاورزی با توجه به چرخه عمر بنگاه اولویت‌بندی شدند. این روش‌ها شامل صندوق‌های حمایتی و ضمانتی، منابع و پس‌اندازهای شخصی، استقراض از دوستان و خانواده، سود انباشته، تسهیلات بانکی و موسسات مالی، سرمایه‌گذار

بر اساس نتایج این تحقیق می‌توان انواع روش‌های تامین مالی را باتوجه به مراحل چرخه عمر کسب‌وکار تخصیص داده و اولویت روش‌های تامین مالی را برای مراحل مختلف معرفی (ایجاد)، رشد، بلوغ و افول بنگاه تعیین کرد. نتایج این پژوهش می‌تواند برای تصمیم‌گیری‌های کارآفرینان، سرمایه‌گذاران، مدیران و سیاست‌گذاران بخش کشاورزی و همچنین نهادهای مالی که به‌نوعی با این بخش سروکار دارند مورد استفاده قرار گیرد.

همچنین با توجه به نتایج این پژوهش، می‌توان برای کسب و کارهای بخش کشاورزی در هر یک از مراحل توسعه سازمانی خود، اقدامات مناسب برای تامین مالی را پیش‌بینی کرد. به‌عنوان نمونه تامین مالی توسط بانک‌ها و موسسات مالی در مراحل رشد و بلوغ کسب‌وکارها می‌تواند مناسبتر باشد و یا استفاده از منابع شخصی تامین مالی کارآفرینان در مراحل راه‌اندازی و ایجاد کسب‌وکار مناسب خواهد بود.

همچنین روش‌های نوین تامین مالی کارآفرینان از جمله سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر در حوزه کشاورزی جایگاه مطلوبی نداشته و بایستی برای توسعه این قبیل روش‌ها چاره‌اندیشی لازم را انجام داد.

یکی از مراحل بسیار چالش برانگیز در چرخه عمر کسب و کارها، مرحله افول کسب‌وکار است. در این مرحله از آنجا که فعالیت‌های کسب‌وکارها محدود شده و معمولا از اعتبار مناسبی برای دریافت تسهیلات از نهادهای مالی برخوردار نیستند، بنابراین روش‌هایی همچون صندوق‌ها حمایتی، صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری و استفاده از حقوق صاحبان سهام و سود انباشته حاصل از فعالیت‌های قبلی موسسه اهمیت پیدا می‌کند.

نکته مهم فعالیت کسب و کارها در این مرحله این است که در صورتی که بنگاه فعالیت‌های نوآورانه را در پیش بگیرد، با توسعه محصولات جدید می‌توان

سایر روش‌های تامین مالی بیشتر است. از آنجا که در مرحله ایجاد کسب‌وکار، کارآفرین از اعتبار کمتر و دارایی‌های محدودتری برای عرضه به موسسات بانکی و اقناع سرمایه‌گذاران برخوردار است، لذا از منابع و پس‌اندازهای شخصی و استقراض از آشنایان استفاده می‌کند.

در مرحله رشد کسب و کارهای کشاورزی، فعالیت کارآفرین در حال رونق پیدا کردن است و میزان فروش و درآمد کسب‌وکار در حال افزایش، بنابراین کارآفرین می‌تواند از سود انباشته حاصل شده از فعالیت خود برای سرمایه‌گذاری و تامین مالی طرح‌ها استفاده کند. همچنین افزایش دارایی‌ها و اعتبار فرد کارآفرین می‌تواند منجر به استفاده از تسهیلات بانکی و تامین مالی فعالیت‌ها توسط موسسات مالی شود.

در مرحله بلوغ، کسب و کارهای کشاورزی به حداکثر رشد خود دست پیدا کرده و به‌واسطه هویت و اعتباری که برای آنها در طول سال‌های فعالیت به وجود آمده است، سهم روش استفاده از سرمایه‌گذاری خصوصی و شراکت و همچنین استفاده از تسهیلات بانکی و موسسات مالی از سایر روش‌ها برای تامین مالی بیشتر است.

آخرین مرحله از چرخه عمر کسب‌وکارها، مرحله افول است. در این مرحله مسائل درون و برون سازمانی منجر به ثبات و یا کاهش فعالیت‌ها می‌شود. طبیعتا در این مرحله بایستی حمایت‌هایی از فعالیت کارآفرینان صورت گیرد تا بتواند با نوآوری و خلاقیت، محصولات و بازارهای جدیدی را برای خود توسعه دهد. در این مرحله، دارایی‌های شرکت یا پس‌انداز فرد کارآفرین جوابگوی نیازهای روزافزون کسب‌وکار را نخواهد داشت و طبق نتایج به‌دست آمده، سهم روش استفاده از تسهیلات صندوق‌های حمایتی و ضمانتی و روش واگذاری سهام از سایر روش‌های تامین مالی بیشتر است.

- Administrative Science Quarterly, 50(3): 329-366.
8. Berger, A.N. and Udell, G.F. 1998. The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle, *Journal of Banking and Finance*, 22: 613 - 673.
  9. Block, J.H., Cumming, D.J., and Vismara, S. (2017). International perspectives on venture capital and bank finance for entrepreneurial firms. *Economia e Politica Industriale*, 44(1): 3-22.
  10. Block, J.H., Colombo, M.G. Cumming, D.J. and Vismara, S. 2018. New players in entrepreneurial finance and why they are there. *Small Business Economics*, 50(2): 239-250.
  11. Boswell, C., Cannon Sh. 2012. *Introduction to nursing research*. Burlington, MA: Jones and Bartlett Publishers.
  12. Cardullo, M. 1999. Technological entrepreneurship: entrepreneurship formation, financing and growth, *Research Studies Press*, 23(5): 13-29.
  13. Ceed, D. and Lupke, C. 2003. Financing entrepreneurship in distressed areas, *Financial Management*, 25(3): 23-34.
  14. Cole, R.A. and Tatyana S. 2017. Debt financing, survival, and growth of start-up firms. *Journal of Corporate Finance*.
  15. Cassar, G. 2004. The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19(2): 261-283.
  16. Deakins, D. and Freel, M. 2003. *Entrepreneurship and small firm*, McGraw-Hill publication, New York.
  17. Deakins, D. and Hussain, J.G. 1994. Financial information, the banker and the small business: a comment, *British Accounting Review*, 26: 323-35.
  18. Denis, T. 2004. Financial capital structure and small business viability, In R, Yazdipour ed., *Advances in Small Business Finance (63-77)*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
  19. Gartner, W.B. Frid, C.J. and Alexander, J.C. 2012. Financing the emerging firm". *Small Business Economics*, 39(3): 1-17.
- انتظار ایجاد یک چرخه عمر جدید را برای سازمان داشت. بنابراین روش‌های نوین تامین مالی از قبیل سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر، فرشتگان کسب‌وکار، سرمایه‌گذاری جمعی و از این قبیل می‌تواند گره‌گشای کسب‌وکارها در این مرحله از چرخه عمر خود باشد.
- ### منابع
۱. آقاجانی، ح، عباسقلی‌پور، م و فهیمی‌راد، م. ۱۳۹۲. تبیین روش‌های تامین مالی طرح‌های کارآفرینانه مطالعه موردی تعاونگران استان مازندران. *رشد فناوری*، ۹ (۳۶): ۲۹-۳۶.
  ۲. سیدامیری، ن. ۱۳۸۷. بررسی و تبیین عوامل موثر در رشد و توسعه کسب و کارهای خانوادگی استان تهران. پایان نامه کارشناسی ارشد، دانشگاه تهران، دانشکده مدیریت.
  ۳. فدایی واحد، م و مایلی، م. ۱۳۹۳. اولویت‌بندی عوامل موثر بر تامین مالی در ایران با استفاده از روش تحلیل سلسله‌مراتبی. *فصلنامه سیاست‌های مالی و اقتصادی*، ۲(۶): ۱۶۰-۱۴۱.
  ۴. مؤتمنی، ع و طبقیان، ن. ۱۳۹۴. شناسایی و اولویت‌بندی روش‌های تامین مالی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط با توجه به چرخه عمر بنگاه، *چشم انداز مدیریت مالی*، ۱۱: ۸۲-۷۱.
  5. Acs, Z.J., Estrin, S., Mickiewicz, T., and Szerb, L. 2018. Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51(2): 501-514.
  6. Arbolino, R., Carlucci, F., Cirà, A., Ioppolo, G., and Yigitcanlar, T. 2017. Efficiency of the EU regulation on greenhouse gas emissions in Italy: The hierarchical cluster analysis approach. *Ecological Indicators*, 81: 115-123.
  7. Baker, T. and Nelson, R.E. 2005. Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage.

27. Nancarrow, Len Tiu Wright, (2002). Lifecycles and crisis points in SMEs: a case approach, *Marketing Intelligence and Planning*, 20: 361-369
28. Owen, T. 1990. Getting financing in Emco financial Ltd. Los Angeles, *Small Business Report*.
29. Robb, A.M. and Robinson, D. 2014. The Capital Structure Decisions of New Firms. *Review of Financial Studies*, 27(1): 153-179.
30. Romono, C.A., George A.T. and Kosmas X.S. 2000. Capital structure decision making: A model for family business, *Journal of Business venturing*, 16: 285-310.
31. Tashakkori, A, and Teddlie, C. 2003. *Handbook of mixed methods in social & behavioral research*. Thousand Oaks, Calif, London: SAGE Publications
32. World Economic Forum (WEF), Klaus Schwab, 2016. *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, Printed in Switzerland.
20. Global Entrepreneurship Monitor, G.E.M. 2018. GEM 2018/2017 global report. Global Entrepreneurship Research Association, London Google Scholar.
21. Gompers, P.A. and Sahlman, W.A. 2003. *Entrepreneurial Finance: A Case Book*, Wiley Publishers.
22. Kerr, W.R. and Nanda, R. 2009. Democratizing entry: Banking deregulations, financing constraints, and entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, vol. 94(1): 124-149.
23. Korosteleva, J. and Mickiewicz, T. 2011. Start-up financing in the age of globalization. *Emerging Markets Finance and Trade*, 47(3): 23-49.
24. Kuratko, D. and Hodgetts, R. 2001. *Entrepreneurship approach*, New York, Delmer Publisher.
25. Mac, C. and Bhaird. B. 2010. *Resourcing small and medium sized enterprises (A financial growth lifecycle approach)*, Physica-Verlag.
26. Myers, S.C. 2001. Capital Structure. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(2): 81-102.



Gorgan University of Agricultural  
Sciences and Natural Resources

*Journal of Entrepreneurship in Agriculture Vol. 6(1), 2019*

*<http://jead.gau.ac.ir>*

*DOI: 10.22069/jead.2020.18223.1419*

## **Prioritize financing methods based on firm life cycle theory (Case study: Agricultural businesses in Tehran)**

**M. Rasouli<sup>1\*</sup>**

<sup>1</sup>Master of Executive Management (MBA) in Bank Saderat Iran

Received: 26/07/2020; Accepted: 11/10/2020

### **Abstract**

Access to finance plays a key role in supporting entrepreneurial activities, and entrepreneurs use different methods of financing depending on the situation. One of the effective factors in financing businesses is the life cycle of the firm, which is divided into four stages: introduction (creation), growth, maturity and decline. The purpose of this study is to prioritize financing methods based on firm life cycle theory in agricultural businesses. The statistical population includes entrepreneurs and owners of agricultural businesses in Tehran. For sampling, purposeful sampling method was used and a questionnaire was distributed among 16 agricultural experts and entrepreneurs. To achieve the research goal, financing methods were prioritized according to the life cycle of agricultural businesses using the analytical hierarchical process (AHP) technique. The results show that among the methods of financing agricultural businesses, in the stage of creating a business, financing through personal resources and savings, in the stage of growth, the use of accumulated profits and bank facilities, in the stage of maturity, the use of private investment and partnership, and in the declining phase, the use of support and guarantee fund facilities from other financing methods have a higher priority. Finally, suggestions were made for entrepreneurs and decision makers in the field of agricultural financing.

**Keywords:** Agricultural Entrepreneurship, Financing, Business Life Cycle, Analytic Hierarchy Process (AHP).

---

\*Corresponding author: [mstfrasoli@gmail.com](mailto:mstfrasoli@gmail.com)

