



## ابزارهای نوین جهت تأمین مالی کسب و کارها: مطالعه‌ای مروری با تأکید بر چرخه عمر

بهزاد شهرابی<sup>۱</sup>، مجید اشرفی<sup>۲\*</sup>، ابراهیم عباسی<sup>۳</sup>، روح‌اله سمیعی<sup>۴</sup>

<sup>۱</sup> دانشجوی دکتری کارآفرینی سازمانی، گروه کارآفرینی، واحد علی‌آباد کتول،

دانشگاه آزاد اسلامی، علی‌آباد کتول، ایران.

<sup>۲</sup> استادیار، گروه مدیریت، واحد علی‌آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی‌آباد کتول، ایران.

<sup>۳</sup> دانشیار، گروه مدیریت، دانشکده علوم اجتماعی و اقتصادی، دانشگاه الزهراء، تهران، ایران.

<sup>۴</sup> استادیار، گروه مدیریت، واحد علی‌آباد کتول، دانشگاه آزاد اسلامی، علی‌آباد کتول، ایران.

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۰۴/۱۱؛ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۱۰/۰۴

### چکیده

در ایران بیش از ۹۵ درصد از سازمان‌ها را بنگاه‌های کوچک و متوسط تشکیل می‌دهند که با چالش‌های عدیده‌ای روبه‌رو هستند. یکی از مهمترین این چالش‌ها، چگونگی تأمین مالی و ابزارهای موجود در آن است. ابزارهای تأمین مالی سنتی در این بنگاه‌ها (سرمایه و بدهی و یا فروش دارایی) از انعطاف‌پذیری لازم برخوردار نبوده و هزینه بالایی برای بنگاه ایجاد می‌کنند. بنابراین با به‌کارگیری ابزارهای نوین تأمین مالی سعی شده است. انعطاف‌پذیری لازم را در تأمین مالی این مؤسسات ایجاد کرد و ریسک آن‌ها را کاهش داد. از طرفی باید بین ابزارهای تأمین مالی و چرخه عمر این کسب و کارها تطابق وجود داشته باشد. بنابراین هدف این تحقیق معرفی ابزارهای نوین تأمین مالی، تعیین ویژگی هر یک از آنان و کارکرد آن‌ها در چرخه کسب و کارها است. روش تحقیق در این پژوهش به‌صورت اسنادی و کتابخانه‌ای بوده است. یافته‌های تحقیق حاکی از آن است که برای مشاغل خرد و خانگی از تأمین مالی نانو، برای بنگاه‌های کوچک و متوسط از تأمین مالی خرد و برای تأمین مالی بنگاه‌های بزرگ از تأمین مالی کلان استفاده می‌شود. از طرفی بر اساس چرخه عمر کسب و کار اسکات و بروس در زمان ایجاد کسب و کار از تأمین مالی نانو و در زمان رشد از تأمین مالی خرد و در زمان اشباع از تأمین مالی جمعی و یا کلان استفاده می‌شود. از این‌رو پیشنهاد می‌گردد مراکز تأمین مالی تخصصی برای شرکت‌های کوچک و متوسط ایجاد گردد.

**واژه‌های کلیدی:** تأمین مالی، ابزارهای نوین تأمین مالی، کسب و کار، چرخه عمر.

## مقدمه

امروزه کسب و کارهای کوچک و متوسط<sup>۱</sup> نقش بسزایی در رشد اقتصادی کشورها برعهده دارند. به گونه‌ای که بسیاری از متفکرین و پژوهشگران عرصه توسعه از آن‌ها به عنوان ستون فقرات رشد اقتصادی در هر کشوری یاد می‌کنند (ولی‌زاده لاریجانی و اثنی‌عشری، ۱۳۹۶). رشد این مؤسسات نشان از بهبود فضای کسب و کار در آن کشور و یا منطقه است. به گونه‌ای که فقط در منطقه یورو، ۹۹ درصد از واحدهای تولیدی را بنگاه‌های کوچک و متوسط تشکیل می‌دهند (BusinessEurope, 2018). براساس مطالعات در کشورهای کم‌تر توسعه‌یافته از هر ۱۰ فرصت شغلی جدید، ۹ فرصت از طریق بنگاه‌های کوچک و متوسط خلق می‌شوند (کردتولی، ۱۳۹۹). در کشور ایران نیز با این که ۹۵ درصد بنگاه‌ها را کسب و کارهای کوچک و متوسط تشکیل می‌دهند، این مؤسسات همواره در تأمین مالی و تخصیص منابع با مشکل روبه‌رو هستند (سلیمانی، ۱۳۹۴). در این مسیر با بهبود فضای کسب و کار باید سایر چالش‌ها و موانع پیش‌روی کارآفرینان به تدریج رفع گردد تا امکان شروع و توسعه این نوع کسب و کارها برای سرمایه‌گذاران و کارآفرینان امکان‌پذیر شود. بسیاری از کارآفرینان در این بنگاه‌ها وقت خود را صرف مسائل مالی و دست‌یابی به وجوه نقد می‌کنند (صفری و همکاران، ۱۳۹۲). سنتی بودن روش‌های تأمین مالی در ایران و عدم جایگزینی ساختاری و فرآیندی ابزارهای نوین از جمله چالش‌های دیگر می‌باشند (نوری، ۱۳۹۵). در گذشته عقیده بر این بوده است که یکی از موانع اصلی توسعه و پیشرفت کشورهای توسعه‌نیافته در گسترش شرکت‌های کوچک و متوسط کمبود سرمایه است

(فدایی‌واحد و مایلی، ۱۳۹۳). ولی در نگرش‌های نوین، تأمین سرمایه برای کسب و کارها شرط لازم است، نه کافی. زیرا برای رشد این بنگاه‌ها علاوه بر تأمین مالی مناسب به کیفیت عوامل ساختاری و بهبود فضای کسب و کار و در کل معماری مناسب بنگاه‌ها نیاز است (ملکزاده و کاظمی، ۱۳۸۹). حال کسب و کارها و شرکت‌ها هنگام نیاز به منابع مالی، می‌توانند وجوه مورد نیاز خود را یا با وام و استقراض به‌دست آورند و یا با واگذاری قسمتی از مالکیت شرکت تأمین سرمایه پوشش دهند (شاه‌طهماسبی و همکاران، ۱۳۹۱). از آن گذشته به‌کارگیری ابزارهای نوین در این شرایط چندان کارساز نبوده چون هم هزینه تأمین مالی آنان بالا بوده و نیز به علت ریسک تقریباً بالا، تبعاتی بر نرخ اعتباری شرکت خواهد داشت (جعفری سرشت و علیزاده بکان، ۱۳۹۷). از آن گذشته کارآفرینان همیشه نرخ هزینه تأمین مالی کسب و کار را با نرخ بازده مورد انتظار کسب و کار خود مقایسه می‌کنند و اگر نرخ هزینه تأمین مالی از نرخ بازده مورد انتظار آن کسب و کار بالاتر باشد دیگر هیچ توجیهی برای سرمایه‌گذاری در آن صنعت وجود ندارد. این مسئله همواره یکی از معایب روش تأمین مالی سنتی است (کاظم‌نژاد و همکاران، ۱۳۹۸). علاوه بر آن یکی از تصمیماتی که مدیران کسب و کارها برای به حداکثر رساندن سهام‌داران و سرمایه‌گذاران باید اتخاذ نمایند، تصمیمات مربوط به تأمین مالی است (محمودی عالمی، ۱۳۸۹)، لذا می‌توان گفت که برای سیاست‌های دولت در حوزه حمایت‌های مالی و همچنین ارائه سیاست‌ها و ابزارهای مالی مناسب، معماری خاصی وجود ندارد (مهربانی، ۱۳۹۰). در این شرایط به‌کارگیری روش‌های تأمین مالی منعطف و قابل دسترس و ارزان مورد نیاز همه کارآفرینان است (شاتوک، ۱۳۹۲). از جمله این روش‌ها می‌توان به

1. Small and medium-sized enterprises

متوسط در اقتصادی جهانی نقش حیاتی و راهبردی دارند. زیرا باعث انباشت منابع پولی خرد شده و با توجه به مؤلفه های ساختاری موجود در این مؤسسات، منبعی برای کشف فرصت های کارآفرینانه، بروز خلاقیت و نوآوری می شود (دیواندری، ۱۳۹۵). این مؤسسات با عملکرد خود باعث هدایت بخش غیررسمی به بخش مولد اقتصاد و نیز افزایش رقابت پذیری کالاها و خدمات در عرصه جهانی می شوند (عباسی نورآبادی، ۱۳۹۵).

با توجه به اهمیت کسب و کارهای کوچک و متوسط، تأمین مالی آنها از اهمیت ویژه ای برخوردار می باشد. لذا ابزارهای موجود فعلی برای تأمین مالی این بنگاه ها عبارتند از: استفاده از سرمایه شخصی، دوستان و خانواده، بازار پولی و استقراض از سیستم بانکی و بازار سرمایه. استفاده از سرمایه دیگران کافی نبوده و نیز هزینه تأمین مالی از طریق دریافت وام بالا است (امین بیدختی و زرگر، ۱۳۹۰). از طرفی بازار سرمایه در شرایط فعلی نقش چندانی در تأمین مالی بنگاه ها ندارد. از آن گذشته ریشه اصلی در تأمین مالی بنگاه ها عدم معماری خاصی برای ایجاد سیاست های روشن و مشخص بلندمدت و راهبردی برای کسب و کارهای کوچک و متوسط و نیز تأمین مالی آنان است. این مسئله باعث شده است که بخش مالی اقتصاد به طور عملی در اختیار بخش حقیقی اقتصاد نباشد (امیدی، ۱۳۹۷). لذا در چنین شرایطی ایجاد راه کارهای مقطعی و بی ثبات، تأمین مالی بنگاه های کوچک و متوسط را با مشکل و موانع عمده ای روبرو می کند. این موانع در نهایت باعث می شود که هزینه تأمین مالی افزایش یافته و ارزش اقتصادی استخراج شده برای این کسب و کارها کاهش یابد (وزارت کار و امور اجتماعی، ۱۳۹۳).

تأمین مالی نانو<sup>۱</sup>، خرد<sup>۲</sup> و کلان<sup>۳</sup> اشاره نمود (Arzeni and Akamatsu, 2014). هزینه پایین تأمین مالی و تسهیل دسترسی به این ابزار برای کارآفرینان وجوه مشترک این روش های نوین می باشد. البته لازم به ذکر است که تأمین مالی بدون توجه به چرخه عمر کسب و کار امکان پذیر نیست (Chen and Chen, 2012). از این رو به دلیل اینکه شرایط رفتاری کسب و کارها در هر مرحله از چرخه عمر با مراحل دیگر متمایز است، جهت تحلیل موضوع از چرخه عمر اسکات و بروس استفاده شده است (Zhou et al., 2016). حال با توجه به نقش تأمین مالی در کسب و کارها، این مطالعه به بررسی و تشریح ابزارهای تأمین مالی در هر یک از مراحل چرخه کسب و کار می پردازد.

### مبانی نظری

کسب و کارهای کوچک و متوسط یا بنگاه های کوچک و متوسط، طیف وسیعی از فعالیت ها، اعم از خانگی تا امور تولیدی و خدماتی را شامل می شوند. بر این اساس غالب بنگاه های کوچک و متوسط تنها به مشتریان محلی سرویس می دهند یا سهم بسیار کوچکی از بازار موجود را در اختیار دارند و به وسیله یک نفر یا گروه کوچکی که در عین حال مالک کسب و کار نیز شناخته می شوند، اداره می گردند (سیف، ۱۳۹۳). این بنگاه های اقتصادی به عنوان نیرو محرکه توسعه اقتصادی و اجتماعی، نقش اساسی در فرآیند توسعه جوامع دارند (تاکی و همکاران، ۱۳۹۷). تا جایی که بنا بر نظر متخصصان اقتصادی، کسب و کارهای کوچک نقش سوخت را برای رشد اقتصادی کشورها ایفا می کنند (Humid and Ibrahim, 2019). امروزه شرکت های کوچک و

1. Nanofinance
2. Microfinance
3. Macrofinance

توجه به روش‌های تأمین مالی بدون توجه به چرخه عمر بنگاه‌ها میسر نیست (Chen and Chen, 2012)، از این رو اسکات و بروس در سال ۱۹۹۵ مدل چرخه عمر کسب‌وکارها را ارائه کردند که شامل مراحل ذیل می‌باشد:

مرحله اول، مرحله تولد است که در آن بر محصولات، ایده‌ها و امکاناتی که در آینده مورد نیاز بازار هستند مورد تأکید قرار می‌گیرند نه آنچه در حال حاضر در حال داد و ستد است. سپس مرحله رشد قرار دارد که طی آن بنگاه‌ها شروع به تولید محصولات می‌کنند. در این مرحله منابع مالی بیشتر در دارایی‌های مولد سرمایه‌گذاری می‌شود. مرحله سوم، مرحله بلوغ است. در این مرحله فروش و درآمد بنگاه به ثبات رسیده و ظرفیت سرمایه‌گذاری متناسب با تقاضای بازار افزایش می‌یابد. مرحله آخر از چرخه عمر، مرحله افول می‌باشد که بنگاه به دلیل پاره‌ای از مسائل از قبیل ضعف در فرهنگ سازمانی و سیستم اداری، همگام نبودن با تغییرات و به کارگیری راهکارهای سنتی، باعث واکنش نامناسب سازمان نسبت به محیط شده و به اصطلاح منجر به افول بنگاه خواهد شد (Nancarrow et al., 2002).

قابل استناد صورت پذیرفته است. معیارهای انتخاب منابع عبارت‌اند از: ۱. انتشار مقاله در بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۰، مقالاتی که در زمینه تأمین مالی بوده‌اند؛ ۲. مقالات انتشاریافته به زبان فارسی و انگلیسی باشد؛ ۳. مقاله دارای ساختار کامل باشد؛ ۴. مقاله در مجله‌های علمی-پژوهشی یا همایش‌ها و کنفرانس‌های معتبر چاپ شده باشد؛ ۵. مقاله دارای متن کامل و قابل دانلود باشد (مقالاتی که فقط چکیده‌ی آن‌ها در دسترس بود در نظر گرفته نشدند). در گام نخست تعداد ۴۸ مورد مقاله جهت بررسی یافت شد. پس از بررسی اولیه ۹ مورد از آن‌ها به دلیل نداشتن چارچوب مشخص و همچنین عدم امکان دریافت متن کامل از چرخه مطالعه حذف گردیدند. لازم به ذکر است در این پژوهش بررسی چهار روش تأمین مالی نانو، خرد، کلان و روش تأمین مالی جمعی مد نظر بوده است، لذا با مطالعه عمیق و یادداشت برداری دستی داده‌های مورد نظر استخراج گردید. سپس با بررسی و مقایسه معایب، مزایا و همچنین الزامات هر کدام از این روش‌ها، نتیجه‌گیری صورت گرفت.

### یافته‌های پژوهش

پیش از پرداختن به ابزارهای نوین تأمین مالی، ابتدا ایرادات یا مشکلات ابزارهای سنتی مورد بررسی اجمالی قرار گرفت. بنا بر مطالعات صورت گرفته، عمده موانع و چالش‌های ابزارهای تأمین مالی سنتی عبارتند از:

الف: مسائل مربوط به سیستم بازار پولی و بانکداری فعلی: بانک‌محور بودن تأمین مالی و وجود ابزارهای سنتی (شایان آرانسی، ۱۳۹۴)، استقرار محوری در نظام بانکی سنتی، عدم انعطاف‌پذیری، عدم عدالت توزیعی در ارائه تسهیلات، نبود ابزارهای نوین بانکی، بالا بودن نسبی

### روش‌شناسی تحقیق

این تحقیق توصیفی-تحلیلی و از نوع پژوهش‌های مروری است و با استفاده از روش چهار مرحله‌ای جورج بردی<sup>۱</sup> (۱۹۶۹)، توصیف، تفسیر، همجواری و مقایسه انجام شده و بر همین اساس نیز مورد تحلیل قرار گرفته است. جمع‌آوری داده‌های تحقیق با استفاده از شیوه مطالعه منابع کتابخانه‌ای مثل اسناد و مدارک آموزشی، بررسی برنامه‌های مالی یا تأمین مالی کشورها در مستندات علمی، مقالات چاپ‌شده در مجلات معتبر، گزارش‌ها و سمینارها و سایت‌های

1. Goerge Breday

ج: مسائل مربوط به خود بنگاه های کوچک و متوسط: عدم استقلال مالی حداقلی، عدم ثبات مالی و تجاری نسبت به بنگاه های بزرگ، ریسک بالای عدم بازپرداخت اعتبارات دریافتی، نداشتن سواد مالی در اغلب صاحبان این کسب و کارها، وابستگی شدید به حمایت مالی از این مؤسسات (شاه طهماسبی و همکاران، ۱۳۹۱). جدول ۱ ویژگی انواع ابزار سستی تأمین مالی را نشان می دهد.

هزینه تأمین مالی، دریافت ضمانت نامه ها و یا تعهدات ایجادکننده ریسک، عدم سیاست گذاری خاص و مشخص در تأمین مالی (شاه طهماسبی و همکاران، ۱۳۹۱)  
ب: عدم پویایی بازار سرمایه در تأمین مالی بنگاه ها: عدم معرف ابزارهای موجود در بازار پولی و رکود این بازار در تأمین مالی بنگاه ها (فرمان آرا و همکاران، ۱۳۹۸).

جدول ۱- معرفی ابزارهای سستی تأمین مالی

ریسک بازدهی بالا	ریسک بازدهی متوسط	ریسک بازدهی پایین	ریسک بازدهی پایین
ابزارهای سرمایه	ابزارهای ترکیبی	تأمین مالی مبتنی بر استقراض	تأمین مالی مبتنی بر دارایی
-تأمین مالی خصوصی	-بدهی های غیر ممتاز	-اوراق قرضه شرکتی	-وام مبتنی بر دارایی
-سرمایه گذاری خطرپذیر	-شراکت بی رای	-خرید دین توسط واسطه های مالی	-تزیل اسناد دریافتی
-فرشتگان کسب و کار	-مشارکت مدنی	-اوراق قرضه تحت پوشش	-تأمین مالی خرید
-مشتقات دارایی	-مشارکت در سود		-زیر کلید گرفتن انبار
	-اوراق قرضه قابل تبدیل		-واسپاری
	-اوراق قرضه تضمینی		
	-تأمین مالی نیم اشکوب (زیر پله ای)		

Financing SMEs and Entrepreneurs and OECD Scoreboard, 2015

شکل گیری سرمایه مهم ترین عنصر رشد اقتصادی است (مقیم و همکاران، ۱۳۹۲). استفاده از روش های نوین تأمین مالی نقش عمده ای در راه اندازی و توسعه بنگاه های کوچک و متوسط داشته که این امر در صورت استمرار به رشد و پویایی اقتصادی می انجامد (چیت سازان، ۱۳۹۹). با توجه به چالش های موجود در ابزارهای سستی تأمین مالی لازم است برای بنگاه های کوچک و متوسط، ابزارهای تأمین مالی ارائه گردد (Aprea et al., 2016). از این رو روش های جدید در صدد است تا با کم ترین ریسک و با استفاده از حداقل منابع مالی و تا حد ممکن بدون وثیقه و ایجاد فراگرد بازپرداخت منعطف تر نسبت به ابزارهای سستی هزینه تأمین مالی را کاهش دهد و از طرفی بتواند تأمین مالی را برای گروه های خاص در

بنا بر بررسی های انجام شده توسط بارن و شین، دو دلیل عمده برای مشکل بودن تأمین مالی کسب و کارهای جدید وجود دارد که عبارتند از: عدم تقارن اطلاعاتی و عدم قطعیت (بارن و شین، ۱۳۹۳).  
**ضرورت توجه به ابزارهای نوین تأمین مالی در کسب و کارهای کوچک و متوسط:** فرصت های کارآفرینانه در بازارهای خرد و کلان وجود دارد ولی شرایط توسعه برای بهره برداری از این فرصت ها از عوامل مختلفی تأثیر می پذیرد که سیاست های دولت نقش محوری در بهره برداری و برخورداری از این فرصت ها را بر عهده دارد (Stefani et al., 2019). از مهم ترین این عوامل می توان به آموزش، قوانین، نوآوری و تأمین مالی اشاره کرد. در این بین ابزارهای تأمین مالی از اهمیت زیادی برخوردار می باشند (مرادی، ۱۳۹۴).

این موضوع باعث می شود تا کارآفرینانی از گروه های خاص جامعه با توانایی مالی کمتر، از بخش های متوسط و ضعیف جامعه امیدوارانه بتوانند کسب و کار خود را راه اندازی کرده و در عین حال به خاطر کسب منابع مالی از دام وام دهندگان غیررسمی (ربا خواری) با بهره بالا نجات یابند (Biswase, 2015). در این شیوه از تأمین مالی وام های ضروری و کوچک به طور فوری و با حداقل اطلاعات با یک سیستم فرآگرد ساده با نرخ آزاد وام و برای یک سال و بدون سود برای گروه هدف ویژه مانند زنان، جوانان و روستائیان، در نظر گرفته می شود، به گونه ای که شیوه بازپرداخت آن منعطف است. این نوع وام ها وثیقه نداشته و هزینه مخارج آنها بسیار پایین است (Chonlaworn and Pakanee, 2017).

**الزامات اجرایی تأمین مالی نانو:** در جدول ۲ الزامات اجرایی متقاضیان و عرضه کنندگان تأمین مالی نانو ارائه گردیده است. در این نوع از تأمین مالی معمولاً متقاضیان دارای درآمدهای ثابت کم هستند که نیازی به پیشینه مالی ندارند. همچنین حداقل وام دریافتی بر اساس قدرت مالی فرد و نوع کسب و کار وی می باشد.

جامعه با بیشترین منافع فراهم نماید (Ayalew et al., 2019). روش های تأمین مالی نوین بر اساس مطالعات دو هدف عمده را دنبال می کنند، کمک به توان مالی بخش محروم جامعه و ایجاد استقلال مالی در آن ها با هدف ایجاد یک شغل و هم کمک به شروع سهل تر کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط (Bell et al., 2019).

**ابزارهای نوین تأمین مالی:** در این مقاله سعی شده است که از بین ابزارهای نوین تأمین مالی بر اساس سطح پوشش به چهار ابزار تأمین مالی نانو، خرد، کلان و نیز تأمین مالی جمعی اشاره می گردد.

**الف: تأمین مالی نانو:** تأمین مالی نانو عبارت است از شیوه ای از تأمین مالی برای گروه های خاص و کم توان مالی یا بخشی از یک فرآیند تولید و سرمایه گذاری جهت ایجاد یک شغل پایدار با ریسک کمتر و انعطاف پذیری بیشتر و در عین حال اثربخشی بیشتر (Altman et al., 2015). در این روش به گروه های خاص و ضعیف و کم درآمد جامعه که منابع پولی لازم برای استقلال مالی ندارند توجه ویژه ای شده است (صفری و همکاران، ۱۳۹۳).

جدول ۲- جدول الزامات وام گیرنده و عوامل اجرایی در تأمین مالی نانو (Chonlaworn and Pongpirodorn, 2015)

عوامل اجرایی	وام گیرنده
پیگیری برای کسب مجوز وام دهی از مراجع ذیصلاح	اغلب دریافت حداقل وام
تعیین نوع شرکت: اغلب شرکت ها با مسئولیت محدود و سهامی عام	اغلب صاحبان کسب و کارهای جدید و کوچک با درآمدهای ثابت ماهانه
شرکت هایی با قدرت پذیرش ریسک مالی و دارای صلاحیت مالی مطلوب	بدون پیشینه مالی ولی دارای قدرت بازپرداخت
تعیین حداقل سرمایه بابت اخذ مجوز	تعیین حداقل وام دریافتی متناسب با شرایط هر فرد یا کسب و کار جدید (خرد یا کوچک)
تأمین منابع مالی از سرمایه گذاران خرد در قبال دادن سفته	سفته مورد نیاز نیست
قرار گرفتن نسبت بدهی زیر ۷ درصد	بهره ها و جرایم و اجرت خدمات و هزینه شارژ در کل حداکثر ۳۶ درصد در سال

تأمین نیازهای شخصی است اما هدف از تأمین مالی نانو افزایش سرمایه و گسترش کسب و کار می‌باشد. برای مشخص شدن سایر تفاوت‌های بین این شیوه‌های تأمین مالی به گونه‌ای واضح می‌توان به ویژگی و تمایزات آن‌ها در جدول ۳ اشاره کرد.

تمایزات تأمین مالی نانو از وام‌های شخصی و وام‌های غیررسمی: توجه به این نکته مهم الزامی است که مکانیزم و شاخصه‌های وام‌های غیررسمی، شخصی و تأمین مالی نانو با هم متفاوت هستند. بر اساس تفاوت‌های اشاره شده در جدول ۳، مشخص می‌گردد هدف از وام‌های شخصی و غیرشخصی برای

جدول ۳- تمایزات تأمین مالی نانو با وام شخصی و وام‌های غیررسمی (Chonlaworn and Pongpirodorn, 2015)

شاخص‌ها	وام غیررسمی	وام شخصی	تأمین مالی نانو
نوع نرخ بهره	نرخ بهره ثابت	نرخ بهره مؤثر	نرخ بهره مؤثر
هدف وام	-وام ضروری -نیاز شخصی	-تأمین مالی برای نیاز شخصی	-دسترسی به سرمایه بیشتر -افزایش خدمات شغلی -کاهش وام‌های غیرقانونی
گروه هدف	-افراد نیازمند به وام ضروری -گروه‌های کم درآمد -جایگزین وام بانکی برای بخش کم درآمد	افراد با درآمد ثابت و مشخص	-صاحبان مشاغل جدید -افراد بدون درآمد ثابت -گروه‌های کم درآمد
وثیقه	لازم نیست	لازم نیست (حتی ضامن) -افرادی با درآمد ثابت -صاحبان مشاغل -ملیت مشخص	لازم نیست افراد حقیقی یا حقوقی با توانایی قدرت بازپرداخت وام
نیازمندی‌های وام گیرندگان	تعریف نشده		
شیوه بازپرداخت وام	-استفاده از ابزارهای غیرقانونی -بازپرداخت روزانه، هفتگی (توافقی) -تعیین مؤسسه دریافت‌کننده بدهی توسط وام‌دهنده -نرخ بهره بسیار بالا -غیرقابل کنترل	-ارایه صورتحساب به وام‌گیرنده -یا بازپرداخت کامل -یا بازپرداخت حداقل ۱۰ درصد از وام یا بیشتر از آن -وام‌گیرنده باید درآمد ثابت داشته باشد	ارایه صورتحساب به وام‌گیرنده -اغلب بازپرداخت ماهیانه -شیوه بازپرداخت باید رسمی و قانونی باشد
معایب	-تعیین زمان بازپرداخت فقط توسط وام‌دهنده -دارای نرخ بهره تعریف‌نشده (بین ۲۴٪-۱۲۰٪)	-تقریباً نرخ بهره بالا (۲۸٪) -تأثیر بر رتبه اعتباری شرکت در صورت عدم بازپرداخت	-تأثیر بر رتبه اعتباری شرکت در صورت عدم بازپرداخت

مؤسسات مالی رسمی سخت و پرهزینه است گرایش برای تأمین مالی و جذب سرمایه از بازارهای غیررسمی رواج می‌یابد (خاکی، ۱۳۸۸). در عین حال وام‌های غیررسمی دامی را برای وام‌گیرندگان خود

نقش تأمین مالی نانو در جلوگیری از رباخواری و بازار غیررسمی در تأمین مالی: بدیهی است که در کشورهایی که تأمین مالی بخصوص برای اقشار کم درآمد و محروم از بانک‌ها و

مؤسسه را افزایش داده و قدرت استقراض را کاهش می‌دهد (Eyers, 2013). در تأمین مالی نانو مسئله اساسی در کسب و کار شناسایی شده و نقطه کانونی ایجادکننده مشکل شناسایی شده تا بتوان فقط برای آن نقطه و فقط آن بخش تأمین مالی را انجام داد. مهم آن است که با تأمین مالی اندک در آن بخش می‌توان بتدریج پیامدهای بزرگ‌تری برای آن مؤسسه ایجاد کرد (Musari and Simanjuntak, 2016). تشخیص این نقطه کانونی در فرآیند تولید و ارائه خدمات در کسب و کارهای متوسط و بزرگ‌تر و ایجاد ارزشی بالاتر به جهت تخصیص منابع مالی لازم را اثر اهرمی در کسب و کار گفته می‌شود (جزملکی، ۱۳۹۶).

**ب: تأمین مالی خرد:** تأمین مالی خرد ابزاری اثبات شده برای مبارزه با فقر در مقیاس گسترده است. این ابزار توانمند، وام‌های خرد<sup>۱</sup> را در اختیار متقاضیان بی‌بضاعت که غالباً زنان جامعه هستند، قرار می‌دهد تا بتوانند کسب و کاری برای خود راه بیندازند یا کار خود را توسعه بخشند (Leikem, 2012). به این ترتیب فقرا نیز می‌توانند با بهره‌گیری از ابتکار عمل، خلاقیت و تلاش خود و حمایت مالی مؤسسات تأمین مالی خرد، راهی برای خروج از فقر بیابند. ضمن آن که خانواده‌های کم درآمد می‌توانند هزینه تحصیل فرزندان، خدمات بهداشتی، کسب و کار، تغذیه و یا خرید خانه سرمایه‌گذاری کنند (Brau and Woller, 2012).

برخلاف وام‌های تجاری رایج، برای دریافت وام‌های خرد نیازی به ضمانت نیست و معمولاً کل وام در مدت شش ماه بازپرداخت می‌شود. این بازپرداخت مجدداً در چرخه اعطای وام قرار می‌گیرد و سبب می‌شود پول دوباره به کار گرفته شود و به دست وام‌گیرندگان بعدی برسد. مشتریان تأمین مالی

ایجاد می‌کنند. چون آن‌ها در این شرایط در برآورد قدرت بازپرداخت خود دچار اشتباه می‌شوند آن هم در شرایطی که بهره این وام‌ها به سرعت در حال افزایش بوده و باعث انتقال سریع جریان نقدینگی فزاینده از وام‌گیرنده به وام‌دهنده می‌شود و به سرعت حجم بدهی دریافت‌کننده منابع مالی را افزایش می‌دهد (Musari and Simanjuntak, 2016). از جمله عواملی که باعث رواج این نوع از وام‌های غیررسمی می‌گردد عبارتند از: عدم وجود وجوه نقد کافی و رواج مصرف‌گرایی، فقدان نظم و دانش مالی مناسب در تأمین مالی زندگی و کسب و کارهای جدید (Amadhila, 2016). از این رو با توجه به ویژگی‌های تأمین مالی نانو و شرایط بهتر آن نسبت به وام‌های غیررسمی، تمایل وام‌گیرندگان به تأمین مالی نانو معطوف می‌گردد (Biswase, 2015).

**تأمین مالی نانو و اثر اهرمی در کسب و کار:** همانطور که گفته شد، تأمین مالی نانو تلاش دارد تا با تخصیص نقدینگی ارزان و ساده به استقلال بخش‌های پایین دست جامعه، خودکفایی و بهبود سطح کیفیت زندگی بخش‌های محروم و کم‌توان مالی کمک کند. نتیجه این است که این بخش از جامعه با روشی سهل‌تر و منعطف‌تر، از محرومیت نجات یافته و به‌طور نسبی استقلال اقتصادی پیدا می‌کند (Davis et al., 2013). حال این بخش از جامعه به تدریج در اثر فعالیت بیشتر قدرت کارآفرینی و اشتغال‌زایی پیدا می‌کند. در این فرآیند با یک تأمین مالی کوچک می‌توان پیامدهای بزرگی برای جامعه و یا یک بخش خاص ایجاد کرد، که به آن اثر اهرمی در تأمین مالی نانو گفته می‌شود (Musari and Simanjuntak, 2016). به عبارتی، تأمین مالی کسب و کارهای متوسط به نوعی تأمین مالی می‌شود که منابع استقراض شده و تخصیص یافته در واقع از حد مورد نیاز بیشتر است و این امر ریسک مالی



چرا تأمین مالی خرد: مروری بر ۲۸ مطالعه که نرخ بهره در ۱۴ کشور آسیایی، آمریکای لاتین و آفریقا را مورد بررسی قرار داده‌اند نشان می‌دهد بهره بیش از ۷۶ درصد رباخواران بیش از ۱۰ درصد در ماه و در ۲۲ درصد، بیش از ۱۰۰ درصد در ماه است؛ و این در حالی است که در مقایسه با بانک‌ها، وام‌دهندگان محلی با سرعت و سهولت بیشتری پول در اختیار نیازمندان قرار می‌دهند (Copestake et al., 2011). تأمین مالی خرد تنها راهکاری است که می‌تواند دست کم بخشی از این تنگناها و کمبودها را برطرف کند. در حال حاضر ۲۵ میلیارد دلار در صنعت تأمین مالی خرد در چرخش است. برآورد می‌شود که این صنعت برای آنکه بتواند به نیازهای تمامی محرومان دنیا پاسخ دهد ۲۵۰ میلیارد دلار سرمایه لازم دارد (Banerjee, 2013). تمایزات اصلی تأمین مالی خرد و نانو: تفاوت‌های اساسی این دو روش در جدول ۴ نشان داده شده است. با توجه به جدول مشخص می‌گردد که فرایند تأمین مالی نانو نسبت به تأمین مالی خرد به دلیل عدم نیاز به وثیقه، هزینه پایین و نحوه پرداخت توافقی، سریع‌تر و مقرون به صرفه‌تر می‌باشد.

خرد غالباً نرخ بالایی از بازپرداخت را دارند. نرخ بازپرداختی معادل ۹۵ تا ۹۸ درصد که در مقایسه با وام‌های دانشجویی یا بدهی کارت‌های اعتباری در ایالات متحده وضعیت بسیار بهتری را نشان می‌دهد (Armendáriz and Morduch, 2013). مؤسسات تأمین مالی خرد نیز بسیار مشتری‌مدار هستند. در بسیاری موارد کارشناسان آن‌ها مستقیماً به محل کار متقاضیان مراجعه می‌کنند تا وام را تحویل داده یا اقساط را دریافت کنند. سایرین در مراکز محلی خود که عملیات بانکی و سایر خدمات در آن ارائه می‌شود. به‌طور هفتگی با وام‌گیرندگان ملاقات می‌کنند. ملاقات هفتگی وام‌گیرندگان در این مراکز سبب می‌شود آنان در دیدار با یکدیگر موفقیت‌ها و ایده‌های خود را با دیگران در میان بگذارند و راهکارهایی برای حل مشکلات شخصی و شغلی به هم ارائه دهند (Balkenhol, 2012). منابعی نظیر وام‌ها، اعانه، ضمانت و سرمایه‌گذاری شخصی، سرمایه‌گذاران اجتماعی، بنیادهای خیریه، بانک‌های محلی، نهادها، دولت و سازمان‌های بین‌المللی، تأمین مالی برنامه‌های خرد را بر عهده دارند (Roodman, 2006).

جدول ۴- تمایز تأمین مالی خرد و نانو (Chonlaworn and Pongpirodorn, 2015)

شاخص‌ها	تأمین مالی خرد	تأمین مالی نانو
نوع تأمین مالی	ارائه وام ضروری کوچک و فوری - خدمات بیمه - پس‌انداز	ارائه وام کوچک و ضروری با حداقل اطلاعات ساده
فرآیند تأمین مالی	کمی پیچیده نسبت به تأمین مالی نانو	کمی پیچیده نسبت به تأمین مالی نانو
جامعه هدف	گروه‌های خاص، هم مردان و هم زنان	عموماً زنان و کاربرد در نقاط اهرمی در کسب‌وکارها
نرخ بهره	نرخ بهره کمی بالا با پرداخت هفتگی - ماهانه	نرخ آزاد وام برای یک سال
تعیین‌کننده نحوه بازپرداخت	مؤسسات تأمین مالی	اغلب توسط مشتریان و توافقی
هزینه‌های تأمین مالی	کمی بالا	بسیار پایین
ریسک	سود کم، ایجادکننده ریسک	بدون سود ایجادکننده ریسک
عامل موفقیت	وجود گروه‌های خودگردان	وجود شبکه‌های اجتماعی قابل اعتماد
وثیقه	محافظت در مقابل ریسک احتمالی	نیاز ندارد
هدف	کمک به محرومین برای ایجاد شغلی پایدار و تجار خرد با مؤسسات تأمین مالی	کمک به فقرا برای هرکسی با حداقل منابع

تمایزات اصلی بین تأمین مالی خرد با وام خرد: اعطای وام‌های خرد یکی از استراتژی‌هایی است که از سال ۱۹۸۰ برای مبارزه با فقر به ویژه در بین زنان مطرح شده است (Ahmed, 2010). سازمان ملل این طرح را یکی از ابزارهای دسترسی به اهداف توسعه در کشورهای توسعه نیافته می‌داند. به همین دلیل این مدل جذب اعتبار را که در کشورهایی مانند بنگلادش و هند پیاده شده، به‌عنوان الگویی برای دیگر کشورها نیز توصیه می‌کند. لازمه دریافت وام‌های خرد تشکیل گروه‌های خودیاری شامل ۱۰ تا ۲۰ عضو است که خود با جمع‌آوری پول و پس‌انداز آن سرمایه‌ی اولیه‌ای را فراهم آورند (Chowdhury, 2009). به این ترتیب قرار است افراد شرکت‌کننده در طرح، پس‌انداز کردن را فراگرفته و نیز یاد می‌گیرند، به بانکی اطمینان کرده و آن را به صورت سپرده آنجا بگذارند. بر اساس این سپرده‌ی جمعی بانک به هر یک از افراد اعتبارات کوچکی واگذار می‌کند (Baumann, 2011).

در این میان هم بانک از بهره‌ی وام سود می‌برد و هم افرادی که به تنهایی دارای سرمایه‌ی کافی برای راه‌اندازی کارگاهی کوچک و یا شرکتی تجاری نیستند، از طریق سرمایه‌ی جمعی امکان دریافت این سرمایه را می‌یابند (Bhusare and Chanda, 2017). به این ترتیب افراد فقیر نیز امکان بهبود زندگی خود را یافته و با فقر در جامعه مبارزه می‌شود.

تأمین مالی خرد در مقایسه با وام خرد مفهوم جامع‌تری است. این واژه به مجموعه‌ای از وام‌ها، اندوخته‌ها، بیمه، خدمات انتقال و سایر خدمات مالی که متوجه مشتریان کم‌درآمد است، اطلاق می‌شود (Christabell, 2009). در حالی که وام خرد مقدار اندکی پول است که از سوی بانک یا مؤسسه وام‌دهنده، در قالب وام به متقاضیان داده می‌شود. بر این مبنای سال ۱۹۸۰ در هند و مناطق دیگری در قاره‌ی آسیا بازاری تحت عنوان وام خرد به وجود آمده است (Lapenu, 2011).

جدول ۵- تمایزات تأمین مالی خرد با وام خرد (Bernheim et al., 2013)

شاخص‌ها	تأمین مالی خرد	وام خرد
نوع تأمین مالی	طیف وسیعی از خدمات مالی و بیمه و پس‌انداز	وام‌های خرد با بهره پایین
جامعه هدف	گروه‌های خاص در جامعه و شرکت‌های کوچکی که قدرت دریافت وام از بانک را ندارند	افراد با درآمد کم یا بیکار و فاقد پیشینه اعتباری و افراد زیر خط صفر
شرط اجرا	وابسته به خدمات بانکی منعطف نوین	عدم دسترسی به خدمات بانکی اصولی و سنتی
محتوی	شامل هم فعالیت‌های اعتباری (وام خرد) هم فعالیت‌های غیراعتباری	نوعی فعالیت اعتباری (خود زیرمجموعه تأمین مالی خرد است)
نوع تسهیلات	تسهیلات اعتباری کوچک و متوسط	تسهیلات اعتباری کوچک
دوره زمانی	دوره زمانی انعطاف‌پذیر	دوره زمانی کوتاه مدت
هدف	کمک به تجار خرد و یا شروع کسب‌وکار و کمک به محرومین	کمک به کارآفرینان کوچک
مزیت	محافظت در مقابل ریسک	عدم نیاز به وثیقه
کانون توجه	اغلب مخصوص زنان و رفع تبعیض جنسی	اغلب مخصوص روستائیان

دولت‌ها از سرمایه‌گذاری گروه‌های خودیاری در بخش خدمات اجتماعی مانند آموزش و تحصیل و بهداشت و درمان سوء استفاده کرده و با واگذاری این بخش‌ها به این گروه‌ها از وظایف خود شانه خالی کنند (Banerjee et al., 2015).

برخی فعالان طرح‌های توسعه معتقدند که در طرح وام خرد، بیش از هر کس بانک‌ها، سازمان‌های غیردولتی و مؤسسات مالی بین‌المللی سود می‌برند. حال لازم است با توجه به شناخت لازم از وام خرد تفاوت آن با تأمین مالی خرد معرفی شود (Bernheim et al., 2013). تفاوت بین تأمین مالی خرد و وام خرد در جدول ۵ مشخص می‌شود.

با این همه، انتقادات نسبت به طرح وام خرد در حال حاضر شدیدتر شده است، مهم‌ترین انتقاد این است که اصولاً چنین طرح‌هایی برای مبارزه با فقر کارآیی ندارند. حتی بانک جهانی نیز در تحقیقات گوناگونی که به عمل آورده، به این امر اذعان دارد که چنین وام‌هایی به تنهایی نمی‌توانند فقر را از میان بردارند (OECD, 2015). انتقادات فعالان جنبش زنان به این طرح از این زاویه است که بازپرداخت وام‌ها عمدتاً به دوش زنان است و در صورتی که سرمایه‌گذاری موفق نباشد این زنان هستند که بدهی‌های آن‌چنانی دست‌خالی برجای می‌مانند (Banerjee, 2013). نگرانی دیگر این است که

جدول ۶- تمایز روش تأمین مالی کلان با خرد (Surbhit, 2015)

شاخص‌ها	تأمین مالی کلان	تأمین مالی خرد
سطح	کلان-ملی یا منطقه‌ای	خرد-افراد یا گروه‌های خاص
هدف	ایجاد شغل، سرمایه‌گذاری مولد و پایدار، در کل توسعه اقتصادی	کمک به افراد فقیر و ناتوان و مساعدت به استقلال و خود کفایی آن‌ها
کارکرد	تهیه سیاست‌ها، طراحی، برنامه‌ریزی بارانه‌ها و منابع مالی	ارایه خدمات مالی: وام، پس انداز، بیمه
تأکیدات	عملیاتی کردن طرح‌های توسعه‌ای	سازماندهی ابزار تأمین مالی
وثیقه	نیاز دارد	اغلب نیاز ندارد
ماهیت تقاضاکننده تأمین مالی	اغلب بخش دولتی و یا با مشارکت بخش خصوصی	بخش خصوصی و عموماً افراد
فرایند تأمین مالی	کاملاً رسمی و قانونی و اغلب طولانی	ساده و انعطاف‌پذیر و سریع
ریسک	بالا	کم
نوع دوره	یک فعالیت بزرگ در یک مقطع زمانی مشخص	یک فعالیت مداوم و بدون پایان
نتیجه	افزایش سطح توسعه کشور	افزایش اعتماد به نفس مالی افراد

**تأمین مالی جمعی:** یکی دیگر از روش‌های تأمین مالی، تأمین مالی جمعی یا کراذفاندینگ<sup>۱</sup> است. این فرآیند تأمین بودجه یک پروژه با جمع‌آوری مبالغ اندک از تعداد زیادی از افراد است. کراذفاندینگ برای استارت‌آپ‌ها یک روش معمول جذب سرمایه بوده و

لازم به ذکر است که روش‌های دیگری در تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط نقش دارند که از آن جمله می‌توان به تأمین مالی جمعی جذب سرمایه مردمی یا سرمایه‌گذاری اجتماعی نیز اشاره نمود (Blanchard and Johnson, 2013).

نسبت کمک‌های مالی متفاوت است تا مشارکت بیشتر را تشویق کند. بر اساس مبلغی که شرکت‌کنندگان به یک کمپین می‌دهند، ممکن است یک تی‌شرت، محصول یا خدمات - غالباً با نرخ تخفیف دریافت کنند (Mollick, 2014).

۴- **حقوق صاحبان سهام:** تأمین مالی جمعی مبتنی بر حقوق صاحبان سهام، به کسب‌وکارهای کوچک و استارت‌آپ‌ها این امکان را می‌دهد تا در ازای تأمین بودجه، بخشی از سهام آن کسب‌وکار را در اختیار داشته باشند (Belleflamme et al., 2014). این کمک‌ها نوعی سرمایه‌گذاری است که در آن شرکت‌کنندگان بر اساس میزان سرمایه‌ای که به میان می‌گذارند، سهمی را دریافت می‌کنند.

**مزایای تأمین مالی جمعی:** از جمله مزایای تأمین مالی می‌توان به سهولت در بازاریابی و سود بیشتر در کنار ریسک کمتر نام برد (Statista, 2020).

**چرخه عمر بنگاه‌های کوچک و متوسط:** در این مرحله این سؤال مطرح می‌شود که هر یک از این ابزارها چه کاربردی در چرخه عمر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط دارند؟ مراحل عمر بنگاه‌ها در این تحقیق براساس مدل اسکات و بروس (۱۹۹۵) به چهار مرحله تقسیم می‌شوند که به ترتیب عبارتند از:

اغلب مخترعان، کارآفرینان، هنرمندان و مؤسسات خیریه نیز از این روش استفاده می‌کنند (Lynn et al., 2020).

**انواع تأمین مالی جمعی:** چهار روش وجود دارد که هر کدام، اهداکنندگان متفاوتی را هدف قرار می‌دهند (مرکز پژوهش‌های مجلس، ۱۳۹۵):

۱- **کمک مالی:** تأمین مالی جمعی مبتنی بر کمک مالی حالتی است که در آن، افراد در ازای مبلغی که به یک کمپین، شرکت یا فرد پرداخت می‌کنند، هیچ چشم‌داشتی ندارند. فرض کنید برای خرید تجهیزات جدید برای شرکت خود یک کمپین راه انداخته‌اید. افرادی که به شما پول می‌دهند این کار را صرفاً با هدف حمایت از رشد تجارت شما انجام می‌دهند و انتظاری از شما ندارند (European Commission, 2020).

۲- **بدهی:** کمک‌های مبتنی بر بدهی، وام‌های همتا به همتا (P2P) هستند که نوعی کرایفاندینگ به حساب می‌آیند (European Commission, 2020). در کمک‌های مالی مبتنی بر بدهی، وام توسط بانک تأمین‌شده و باید در یک زمان مشخص با بهره بازپرداخت شود.

۳- **پاداش:** زمانی است که اهداکنندگان در ازای کمک‌های خود چیزی دریافت می‌کنند. پاداش‌ها به



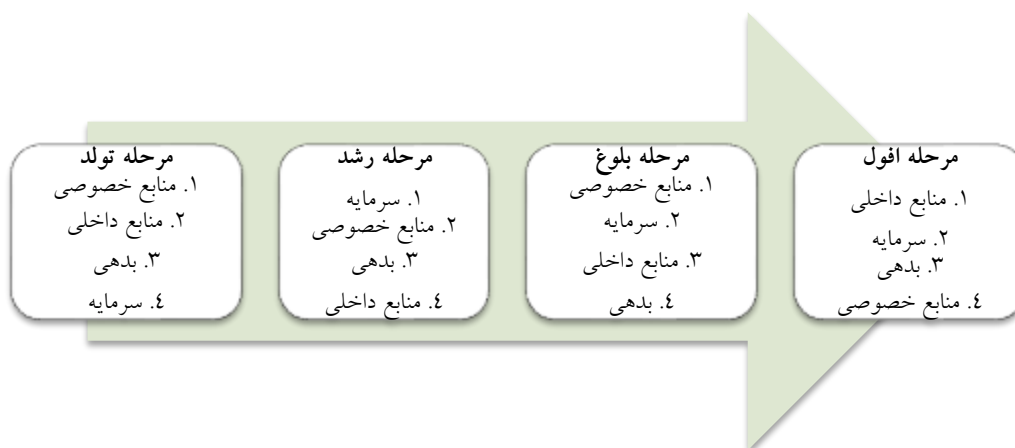
شکل ۱- مراحل عمر بنگاه براساس مدل اسکات و بروس (۱۹۹۵)

جدول ۷- منابع تأمین مالی در چرخه عمر اسکات و بروس (موتمنی و طبقیان، ۱۳۹۴)

معیارها/چرخه عمر	مرحله تولد	مرحله رشد	مرحله بلوغ	مرحله افول
تأکیدات	منابع قابل تحصیل در آینده	قدرت اجرایی تمرکز بر حداکثرسازی خروجی	کسب جریان نقدی بیشتر برای توسعه عملیات ایجاد مزیت رقابتی	تغییرپذیری به موقع تقویت بلوغ سازمانی
روش‌های سنتی تأمین مالی	منابع شخصی دوستان و آشنایان	منابع تأمین مالی داخلی: سود انباشته	تأمین منابع مالی از محل سرمایه	تأمین منابع مالی از محل بدهی

تأمین مالی در چرخه عمر کسب‌وکار اسکات و بروس: جهت درک بهتر از چگونگی منابع تأمین مالی در هر یک از مراحل چرخه عمر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در شکل ۲، اولویت‌بندی روش‌های تأمین مالی در هر یک از این مراحل ترسیم شده است.

براساس بررسی‌های انجام شده در هر یک از مراحل چرخه عمر بر حسب شرایط آن دوره روش تأمین مالی خاصی استفاده می‌شود که در جدول ۷ کلیات آن آورده شده است (موتمنی و طبقیان، ۱۳۹۴).



شکل ۲- نمودار رتبه‌بندی روش‌های تأمین مالی بر اساس چرخه عمر کسب‌وکار (موتمنی و طبقیان، ۱۳۹۴)

و مایلی، ۱۳۹۳). زمانی که شرایط تأمین مالی شونده و ابزارهای تأمین مالی کننده با هم منطبق باشند، تأمین مالی می‌تواند با اثربخشی بیشتر انجام شود. در واقع کاربرد این روش‌ها در کسب‌وکارها به نوع فعالیت آن بنگاه و جامعه مورد نظر و اینکه در کدام مرحله از چرخه کسب‌وکار قرار دارد بستگی دارد. ولی نکته این است که ابزارهای نوین تأمین مالی با انعطاف‌پذیری بیشتر و فراگردی سهل‌تر به خصوص برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط کاربرد بیشتری خواهند داشت (Luo and Li, 2015). از نتایج

عوامل فوق به شرطی می‌توانند به شکل مناسب و اقتصادی اجرایی شوند که در هنگام تأمین مالی باید به عوامل مالی مرتبط با بنگاه یا پروژه تأمین مالی شونده توجه کافی شود (Wilson and Silva, 2013). لذا، در این شرایط هر شرکت و یا کسب‌وکاری جهت تأمین مالی به عواملی مانند سازوکار تقسیم سود، هزینه فرآیند تأمین مالی، محدودیت محل مصرف وجوه، ساختار بهینه سرمایه، وضعیت اعتباری شرکت، ریسک به‌کارگیری ابزار مالی توجه کامل می‌کند (فدایی‌واحد

### نتیجه‌گیری و پیشنهادها

شرکت‌های کوچک و متوسط همواره نقش مهمی در رشد اقتصادی و بهبود نرخ اشتغال و افزایش میزان کارآفرینی در کشور دارند. از جمله چالش‌ها و مشکلات مؤثر در رشد و پویایی این بنگاه‌های اقتصادی در کشور مسئله تأمین مالی این بنگاه‌ها است. از طرفی روش‌های فعلی تأمین مالی نتوانسته است انگیزه لازم برای بلوغ و توسعه این کسب‌وکارها را ایجاد نماید. این کسب‌وکارها برخلاف شرکت‌های بزرگ به دلیل نداشتن وثیقه لازم برای استقراض و عدم ثبات مالی و عملیاتی، ریسک عدم بازپرداخت را برای تأمین‌کننده منابع مالی ایجاد می‌کند. از این‌رو روش‌های نوین تأمین مالی با قدرت انعطاف‌پذیری بیشتر و فرآیندی ساده‌تر و ریسکی کمتر، و در ضمن با منافع بیشتر باید بتوانند مشکلات تأمین مالی سنتی را برطرف نماید. لذا در پژوهش حاضر به بررسی چهار ابزار نوین تأمین مالی به نام‌های نانو، خرد، کلان و روش تأمین مالی جمعی که می‌تواند برای بنگاه‌ها مفید باشد، پرداخته شده است. نکته این که سعی شده است ضمن تشریح هر یک از این ابزارهای تأمین مالی، به بررسی قیاسی آن‌ها پرداخته شود. طبق بررسی صورت گرفته در این پژوهش از تأمین مالی نانو برای خودکفایی مالی و ایجاد شغل و مشاغل خانگی نسبتاً پایدار بدون وثیقه و بدون بهره برای آنان استفاده می‌گردد. از تأمین مالی خرد برای بنگاه‌های خرد و گروه‌های خاص و تجار خرد و کسب‌وکارهای کوچک استفاده می‌گردد. از تأمین مالی تأمین مالی کلان برای بنگاه‌های بزرگ و با هدف کمک به توسعه اقتصادی کشور استفاده می‌گردد. علاوه بر آن هریک از این ابزار تأمین مالی در هریک از مراحل چرخه عمر کسب‌وکار تأثیر زیادی در تأمین مالی این بنگاه‌ها خواهند داشت. علاوه بر آن اشاره شد که از تأمین مالی جمعی

تحقیقات در مورد به کارگیری ابزارهای نوین تأمین مالی و تجربه کسب‌وکارها نشان‌دهنده وقایعی به شرح ذیل می‌باشد:

- تأمین مالی نانو معمولاً برای کسب‌وکارهای خانگی و مشاغل در خرده‌بازارها و نیز استقلال در مشاغل فردی به‌خصوص زنان نقش بسزایی دارد. همچنین از این ابزار نیز می‌توان برای تأمین مالی در برخی استارت‌آپ‌ها و بازار ایده‌های ساده‌تر نیز استفاده نمود.
- تأمین مالی خرد اغلب برای کسب‌وکارهای کوچک، ایجاد و راه‌اندازی مشاغل برای گروه‌های خاص و در استارت‌آپ‌ها به کار می‌رود.
- تأمین مالی کلان برای کسب‌وکارهای متوسط و بزرگ در ابعاد ملی به کار می‌رود.
- از آن گذشته می‌توان از این ابزارها در چرخه عمر کسب‌وکارها در جای خود استفاده نمود.
- برای شروع و تأسیس مشاغل خانگی در مرحله جینی کسب‌وکار می‌توان از تأمین مالی نانو استفاده نمود ولی برای توسعه و رشد همان کسب‌وکار تا مرحله بلوغ می‌توان از تأمین مالی خرد استفاده نمود.
- برای شروع کسب‌وکارهای متوسط می‌توان از تأمین مالی خرد استفاده نمود و برای رساندن این کسب‌وکار به مرحله رشد و بلوغ می‌توان از سایر ابزارهای نوین در تأمین مالی خرد استفاده نمود.
- برای شروع کسب‌وکارهای بزرگ از تأمین مالی کلان استفاده می‌شود و برای رساندن آن به مرحله رشد و بلوغ می‌توان از ابزارهای متنوع در تأمین مالی کلان استفاده نمود. بنابراین می‌توان گفت هریک از ابزار مالی مذکور در صورتی کارآمد هستند که بتوانند در چرخه عمر کسب‌وکار مؤثر بوده و به دوام و پایداری آن کمک نمایند.

مرحله ورود به بازار و رشد این شرکت‌ها استفاده می‌شود.

از روش تأمین مالی کلان برای شرکت‌های متوسط و بزرگ در مرحله رشد و بلوغ استفاده می‌شود. تأمین مالی در این روش مخصوص بنگاه‌هایی می‌باشد که توان باز پرداخت بدهی را داشته و از ثبات نسبی خوبی برخوردار باشند. این تأمین مالی برای صنایع بزرگ و مولد کشور جهت تأسیس و راه‌اندازی نیز استفاده می‌شود.

از روش تأمین مالی جمعی برای شرکت‌های کوچک و متوسط در مرحله تبدیل ایده به یک طرح یا پروژه استفاده می‌شود و مرحله قبل از ورود به بازار استفاده می‌گردد و با توجه به متنوع بودن ابزارهای موجود در آن جهت راه‌اندازی ایده‌های کارآفرینانه مفید می‌باشد.

با توجه به نتایج حاصل شده و بررسی آن‌ها، ایجاد یک نظام جامع رتبه‌بندی (اعتبارسنجی) برای شرکت‌های نوآور و کارآفرین به خصوص شرکت‌های پذیرفته شده در بورس و فرابورس پیشنهاد می‌گردد تا بتوان شرایط این نوع از بنگاه‌ها را به خوبی شناسایی کرده و بعد جهت تأمین مالی برای آن‌ها سیاست‌گذاری کرد. همچنین ایجاد مراکز تأمین مالی تخصصی برای شرکت‌های کوچک و متوسط ضروری به نظر می‌رسد. از طرفی دیگر یکپارچه‌سازی نظام تصمیم‌گیری در مراکز متعدد سیاست‌گذار برای این بنگاه‌های از جمله نیازهای ضروری می‌باشد.

برای تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط به گونه‌ای می‌توان استفاده کرد که فرصت‌های سرمایه‌گذاری در قالب ایده یا پروژه توسط کارآفرینان در سامانه‌های اینترنتی معرفی می‌شود و افراد با وجوه اندک و بدون واسطه می‌توانند در آن سرمایه‌گذاری نمایند. آنچه مهم هست این است که استفاده و کاربرد هر یک از این ابزارها نیاز به بستر مناسب ساختاری و اطلاعاتی و محیطی دارد تا بتواند در عمل مفید واقع شود.

آنچه در این تحقیق حائز اهمیت است توجه به تأمین مالی با توجه به نوع شرکت‌ها و نیز چرخه عمر این بنگاه‌های کوچک و متوسط است. در این تحقیق از مدل «چرخه عمر اسکات و بروس» استفاده شده است که برای بنگاه‌ها چهار دوره عمر شامل: تولد، رشد، بلوغ، اشباع را تعیین کرده است. حال آن که به کارگیری هر یک از روش‌های تأمین مالی باید با توجه به نوع قرار گرفتن بنگاه‌های کوچک و متوسط در هر یک از مراحل چرخه عمر اسکات و بروس تعیین گردد.

بر این اساس از روش تأمین مالی نانو برای تأمین مالی شرکت‌های کوچک و به خصوص مشاغل خانگی در مناطق محروم و در مرحله ورود و رشد آن‌ها استفاده می‌شود. از روش تأمین مالی خرد برای تأمین مالی شرکت‌های کوچک و نوپا و نیز استارت‌آپ‌ها که قدرت بازپرداخت بدهی را ندارند استفاده می‌شود. این روش برای تأمین مالی در

## منابع

۱. امید، ن، محمدی، ا، پوراشرف، ی. و خلیلی، ک. ۱۳۹۷. تحلیل عوامل مؤثر بر ایجاد و توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط کارآفرینی در نواحی روستایی استان ایلام. فصلنامه اقتصاد فضا و توسعه روستایی، ۷ (۳): ۱۶۵-۱۶۴.
۲. امین بیدختی، ع. ا. و زرگر، س. م. ۱۳۹۰. بررسی موانع موجود در توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط و ارائه چارچوب حمایت از این بنگاه‌ها. فصلنامه کار و جامعه، ۱۳۸: ۳۴-۴۸.
۳. بارن، ر، و شین، ا. ۱۳۹۳. کارآفرینی: دیدگاه فرآیندی. ترجمه محمدرضا زالی و رضوان ولایتی. تهران: انتشارات دانشگاه تهران.

۴. تاکی، ا.، رضایی زاده، م. و نوتاش، ه. ۱۳۹۷. شناسایی شایستگی های بازدارنده پایداری کارآفرینان کسب و کارهای کوچک و متوسط (مورد مطالعه: کسب و کارهای فعال در صنایع غذایی). مجله توسعه کارآفرینی، ۱۱ (۲): ۲۸۱-۳۰۰.
۵. جزملکی، م.، دباغ، ر. و بهنیا، س. ۱۳۹۶. آزمون نظریه آشوب و طراحی یک شبکه عصبی برای صنایع فرآورده های نفتی. سومین کنفرانس بین المللی مهندسی صنایع و سیستم ها (ISICE2017). مشهد: دانشگاه فردوسی مشهد.
۶. جعفری سرشت، د. و عزیززاده بکان، ز. ۱۳۹۷. کدام بنگاه های اقتصادی از تأمین مالی استفاده می کنند؟ نشریه اقتصاد و بانکداری اسلامی، ۷ (۲۳): ۱۴۷-۱۵۴.
۷. چیت سازیان، ه. ۱۳۹۹. توصیه هایی برای تأمین مالی در مواجهه با بحران کووید -۱۹. وبسایت خبرگزاری جمهوری اسلامی. پژوهش. قابل دسترس در: <https://www.irna.ir/news/83757103/>
۸. خاکی، ن. ۱۳۸۸. کاهش فقر و تأمین مالی خرد. مجله مطالعات مالی، ۲ (۳): ۱۱۱-۱۳۶.
۹. دیواندری، ع. ۱۳۹۵. چالش تأمین مالی بنگاه های کوچک و متوسط. خبرگزاری کار ایران. پنجم مرداد ماه ۱۳۹۵. قابل دسترس در: <https://www.ilna.news/>
۱۰. سلیمانی، غ. ۱۳۹۴. رویکردها و مدل های توسعه صنایع کوچک در ایران. انتشارات آیین محمود. تهران.
۱۱. سیف، و. ۱۳۹۳. جایگاه شرکت های کوچک و متوسط در اقتصاد کشور. همایش بنگاه های کوچک و زودبازده. قابل دسترس در: <http://www.cbi.ir/showitem/12096.aspx>
۱۲. شاتوک، م. ۱۳۹۲. کارآفرین گرایی در دانشگاه ها و اقتصاد دانش، ترجمه سیدمصطفی رضوی و سیدمصطفی علی میری. انتشارات دانشگاه تهران. ۶۶-۹۶.
۱۳. شاه طهماسبی، ا.، جوادیان، م. و نیکبخت، م. ج. ۱۳۹۱. بررسی نقش اعطای تسهیلات به بنگاه های کوچک و متوسط صنعتی در ایجاد اشتغال (مورد مطالعه: کارگاه های صنعتی شهر تهران). اقتصاد مالی، ۶ (۲۱): ۵۸-۳۳.
۱۴. صفری، س.، شیخ، م. ج. و راعی عزآبادی، ا. ۱۳۹۲. تأمین مالی کارآفرینانه. انتشارات ترمه. تهران.
۱۵. صفری، ب.، یآوری، غ. ر.، شوکت فدایی، م. و محمدزاده نصرآبادی، م. ۱۳۹۳. بررسی جایگاه روش های تأمین مالی نوین در سرمایه های تولیدکنندگان بخش کشاورزی. اولین کنفرانس بین المللی مدیریت در قرن ۲۱، تهران. قابل دسترس در: <https://civilica.com/doc/311729>
۱۶. عباسی نورآبادی، م. ۱۳۹۵. نقش بنگاه های کوچک و متوسط در اشتغالزایی، رقابت پذیری صنعتی و فناوری اطلاعات و نوآوری در فضای کسب و کار در ایران. کنفرانس بین المللی مدیریت تغییر و تحول.
۱۷. کاظم نژاد، م.، عزیزی، ل. و احمدی، ک. ۱۳۹۸. روش های تأمین مالی از طریق ابزارهای نوین مبتنی بر بدهی در بازار پول و سرمایه ایران در بخش کشاورزی. انتشارات وزارت کشاورزی، معاونت برنامه و بودجه: اداره کل آمار و اطلاعات. چاپ اول. تهران.
۱۸. فدایی واحد، م. و مایلی، م. ر. ۱۳۹۳. اولویت بندی عوامل مؤثر بر روش های تأمین مالی با استفاده از رویکرد تجزیه و تحلیل سلسله مراتبی. فصلنامه سیاست های مالی و اقتصادی، ۲ (۶): ۱۴۱-۱۶۰.
۱۹. فرمان آرا، و.، کمیجانی، ا.، فرزین وش، ا. و غفاری، ف. ۱۳۹۸. نقش بازار سرمایه در تأمین مالی و رشد اقتصادی. فصلنامه اقتصاد مالی، ۱۳ (۴۷): ۱۹-۳۷.
۲۰. کردکوتلی، م. ۱۳۹۹. الگوی تأمین مالی اسلامی در صنایع کوچک و متوسط. فصلنامه سیاست های مالی و اقتصادی، ۸ (۳۰): ۴۸-۷۹.
۲۱. محمودی عالمی، ع. ۱۳۸۹. بررسی روش های تأمین مالی در طرح های کارآفرینانه استان مازندران. نشریه تعاون، ۲۱ (۱): ۱۱۳-۱۲۴.
۲۲. مرادی، م. ع. ۱۳۹۴. محیط کسب و کار، نظریه ها، شاخص ها و تکنیک ها. انتشارات دانشگاه تهران. تهران.
۲۳. مرکز پژوهش های مجلس. ۱۳۹۵. الگوی تأمین مالی بنگاه های کوچک و متوسط: تأمین مالی جمعی؛ مفاهیم، مدل ها و ملاحظات قانون گذاری، دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی
۲۴. مقیمی، س. م. و کیلی، ی. و اکبری، م. ۱۳۹۲. نظریه های کارآفرینی. انتشارات دانشگاه تهران. تهران.



۲۵. ملک‌زاده، غ. و کاظمی، م. ۱۳۸۹. عوامل مؤثر بر عملکرد شرکت‌های کوچک در مراحل اولیه رشد. فصلنامه کاوش‌های مدیریت بازرگانی، ۲ (۳): ۱۶۲-۱۴۰.
۲۶. موتمنی، ع. ر. و طبقیان، ن. ۱۳۹۴. شناسایی و اولویت‌بندی روش‌های تأمین مالی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط با توجه به چرخه عمر بنگاه. نشریه چشم‌انداز مدیریت مالی، ۵ (۱۱): ۷۹-۹۰.
۲۷. مهربانی، ف. ۱۳۹۰. بررسی چالش‌ها و آسیب‌های بازار پول و سرمایه ایران در تأمین مالی سرمایه‌گذاری و راهکار برون رفت از آن. سومین کنفرانس بین‌المللی توسعه نظام تأمین مالی در ایران، تهران، مرکز مطالعات تکنولوژی صنعتی شریف.
۲۸. نوری، ر. ۱۳۹۵. شناسایی علل مشکلات تأمین سرمایه در گردش در شرکت‌های کوچک و متوسط کشور. فصلنامه علمی و پژوهشی مدیریت دارایی و تأمین مالی، ۴ (۳): ۱-۱۶.
۲۹. ولی‌زاده لاریجانی، ا. و اثنی‌عشری، ح. ۱۳۹۶. ساختار سرمایه و سرعت تعدیل آن در چرخه عمر شرکت و نقش سودآوری. راهبرد مدیریت مالی، ۵ (۴): ۶۹-۹۲.
30. Ahmed, H. 2002. Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions. *Islamic Economic Studies*, 9 (2): 27-64.
31. Altman, E.I., Sabato, G., and Wilson, N. 2015. The value of non-financial information in small and medium-sized enterprise risk management. *The Journal of Credit Risk*, 6 (2): 1-33.
32. Amadhila, E.M. 2016. Financing agricultural small- and medium-scale enterprises in Namibia. (Doctoral dissertation, Stellenbosch: Stellenbosch University). Available on: <https://scholar.sun.ac.za>
33. Aprea, C., Wuttke, E., Breuer, K., Koh, N.K., Davies, P., Greimel-Fuhrmann, B., and Lopus, J.S. (Eds.). 2016. *International handbook of financial literacy*. Singapore: Springer. available on: [www.springer.com/gp/book/9789811003585](http://www.springer.com/gp/book/9789811003585)
34. Armendáriz de Aghion, B. and Morduch, J. 2013. *The Economics of Microfinance*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
35. Arzeni, S. and Akamatsu, N. 2014. ADB-OECD Study on Enhancing Financial Accessibility for SMEs: Lessons from Recent Crises. Asian Development Bank and Organisation for Economic Cooperation and Development, available on: <http://hdl.handle.net/11540/58>
36. Ayalew, M.M., Xianzhi, Z. and Hailu, D. 2019. The finance of innovation in Africa. *European Journal of Innovation Management* Forthcoming, 23 (3): 348-382.
37. Balkenhol, B. (Ed.). 2012. *Microfinance and Public Policy: Outreach, Performance, and Efficiency*. New York: International Labor Organization and Palgrave Macmillan.
38. Banerjee, A., Karlan, D., and Zinman, J. 2015. Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7 (1): 1-21.
39. Banerjee, A. 2013. Microcredit Under the Microscope: What Have We Learnt in the Last Two Decades, What Do We Need to Know? *Annual Review of Economics*, 5 (1): 487-519.
40. Baumann, T. 2004. Pro-poor Microcredit in South Africa: Cost-Efficiency and Productivity of South African Pro-Poor Microfinance Institution. *Development Southern Africa*, 21 (21): 785-98.
41. Belleflamme, P., Lambert, T. and Schwienbacher, A. 2014. Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29 (5): 585-609.
42. Bernheim, B. D., Ray, D. and Yeltekin, Ş. 2015. Poverty and self-control. *Econometrica*. 83 (5): 1877-1911.
43. Bell, A., Chetty, R., Jaravel, X., Petkova, N. and Van Reenen, J. 2019. Do tax cuts produce more Einsteins? The impacts of financial incentives versus exposure to innovation on the supply of inventors. *Journal of the European Economic Association*, 17 (3): 651-677.
44. Bhusare, S.P. and Chanda, R. 2017. Micro-Finance and Micro-Credit for Sustainable Development. *IRA-International Journal of Management and Social Sciences*, 6 (3): 365-383.

45. Biswase, A. 2015. Nano finance: Concept, Purpose and Impact: Dated: 25.11.2017. Retrieved at: 11.27. 2017. Available online on: <http://www.google.com/a/Universallogin?http://...ano-finance-1/consept-purpose-and impactandservice=jotspot>
46. Blanchard, O., and Johnson, D. R. 2013. Epilogue: The Story of Macroeconomics.”, In *Macroeconomics*, chapter 25, 6th Edition. Pearson Publication: New York.
47. Brau, J.C., and Woller, G.M. 2012. Microfinance: a comprehensive review of the existing literature”. *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures*. 9 (1): 1-26. Available on: <http://www.msm.byu.edu/selfreliance/workingpapers/library/997.pdf>
48. BusinessEurope. 2018. Position Paper: BusinessEurope comments on Horizon Europe. Available on: <https://www.buinessurope.eu/publications/buinessurope-comments-horizon-europe>
49. Chen, S.H., and Chen, A.H. 2012. Evaluation of the Division of Business Life Cycle and Measurement Methods. *Finance and Accounting Monthly*, 27: 79-80.
50. Chen, Y., Hou, J.W., Ma, Y., and Zhang, C. 2017. A general theory of macrofinance: Towards a new paradigm. *Panoeconomicus*, 64 (5): 547-570.
51. Chonlaworn, P., and Pongpirodorn, P. 2015. Can Nano Finance unleash the grassroots from loan shark problems? EIC Analysis. April. Retrieved on November 27, 2017 from <https://www.scbeic.com/en/detail/product/1255>
52. Chowdhury, A. 2009. Microfinance as a Poverty Reduction Tool- A Critical Assessment, United Nations/Department of Economic and Social Affairs (UN/DESA) Working Paper No. 89. December.
53. Christabell, P.J. 2009. Women empowerment through capacity building: The role of microfinance. Concept Publishing Company.
54. Copestake, J., Dawson, P., Fanning, J.P., McKay, A., and Wright-Revollo, K. 2011. Monitoring the diversity of the poverty outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru. *Development Policy Review*. 23 (6): 703-723
55. Davis, E.P., Armstrong, A., Rienzo, C., and Liadze, I. 2013. Evaluating changes in bank lending to UK SMEs over 2001 - 2012 - Ongoing tight credit? Department for Business Innovation and Skills. 1-77.
56. European Commission. 2020. Crowdfunding: Mapping EU Markets and Events Study, Available on: [https://ec.europa.eu/info/publications/crowdfunding-mapping-eu-markets-and-events-study\\_en](https://ec.europa.eu/info/publications/crowdfunding-mapping-eu-markets-and-events-study_en).
57. Evers J. 2013. How peer-to-peer lending is revolutionising debt markets. *The Australian Financial Review Capital Magazine*, 4th September 2013. Available on: [www.societyone.com.au/blog/blog/2013/09/04/afr](http://www.societyone.com.au/blog/blog/2013/09/04/afr).
58. Humaid, A.B., and Ibrahim, Y.B. 2019. The examination of factors influencing Saudi small businesses' social media adoption by using UTAUT model. *International Journal of Business Administration*, 10 (2): 96-112.
59. Kim, D.H. 2009. Challenges in macro-finance modeling. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 91 (5 Part 2): 519-544.
60. Lapenu, C. 2011. The role of the state in promoting microfinance institution. Available on: [www.cgiar.org/ifpxi/dirs/fcud/dp/htm](http://www.cgiar.org/ifpxi/dirs/fcud/dp/htm)
61. Leikem, K. 2012. Microfinance: A Tool for Poverty Reduction? Senior Honors Projects. Paper 300. Available on: <http://digitalcommons.uri.edu/srhonorsprog/300>
62. Luo, Q., and Li, H. 2015. Enterprise Life Cycle, Dividend Decision Making and Investment Efficiency. *Economic Review*. 2: 115-125.
63. Lynn, T., Rosati, P., Nair, B., and Mac an Bhaird, C. 2020. An exploratory data analysis of the # crowdfunding network on Twitter. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(3): 80.
64. Mollick, E. 2014. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*. 29 (1): 1-16.
65. Musari, K., and Simanjuntak, R. 2016. Nanofinance, Redefinition of Microfinance for The Very Micro Society through Philanthropy Linkage Program (Case Study in Indonesia,

- Cambodia, Thailand, India). *Asian Academic Research Journal of Social Science and Humanities (AARJSH)*, 3 (4): 455-63.
66. Nancarrow, L.T.W. 2002. Lifecycles and crisis points in SMEs: a case approach, *Marketing Intelligence and Planning*, 20: 361-369.
67. OECD. 2015. *Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing, Paris. OECD Secretary-General of the OECD. Available on: <https://doi.org/10.1787/23065265>
68. Roodman, D. 2006. *Microfinance as Business*, Center for Global Development. ABN. AMRO Statista. *Crowdfunding Worldwide*, Available on: <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide> (accessed on 4 September 2020)
69. Stefani, U., Schiavone, F., Laperche, B., and Burger-Helmchen, T. 2019. New tools and practices for financing novelty: a research agenda. *European Journal of Innovation Management*. 23 (2): 314-328.
70. Surbhit, S. 2015. *Difference Between Microcredit and Microfinance*. Dated: 25.11.2017. Retrieved at: 11.27.2017. Available on: <http://keydifferences.com/difference-between-microcredit-and-microfinance.html>
71. Wilson, K.E. and Silva, F. 2013. *Policies for Seed and Early Stage Finance*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 9.
72. Zhou, X., Chen, S., and Du, M. 2016. Financing Demand, Corporate Life Cycle, and Earnings Management: Evidence from A-Shares in Nonfinancial Industries, *Journal of Shanxi University of Finance and Economics*, 38: 25-38.

## **New tools for financing businesses: A review study with emphasis on the life cycle**

**B. Shahrabi<sup>1</sup>, M. Ashrafi<sup>2\*</sup>, E. Abbasi<sup>3</sup>, R.A. Samiee<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>PhD student in Entrepreneurship, Development Orientation, Department of Management, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran.

<sup>2</sup>Assistant Professor, Department of Accounting, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran.

<sup>3</sup>Department of Management, Faculty of Social and Economic Sciences, Al-zahra University, Tehran, Iran

<sup>4</sup>Assistant Professor, Department of Management, Aliabad Katoul Branch, Islamic Azad University, Aliabad Katoul, Iran

### **Abstract**

More than 95% of organizations in Iran consist of small and medium enterprises, which face several challenges. The way to finance and its tools is one of the most important challenges. Traditional financing tools in these firms (capital and debt or sale of assets) do not have the required flexibility and create a high cost for the firm. Therefore, by using new financing tools, an attempt has been made to create the required flexibility in financing these institutions and reduce their risk. On the other hand, there must be a match between the financing tools and the life cycle of these businesses. Therefore, the purpose of this study is to introduce new financing tools, determine the characteristics of each of them and their function in the business life cycle. The research method in this research was literature review and using library materials. Research findings suggest that nano-financing can be used for small and home-based businesses, micro-financing can be used for small and medium-sized enterprises, and macro-finance can be used to finance big enterprises. On the other hand, according to Scott's and Bruce's business life cycle, nano-financing is used at the phase of business creation, micro-financing at the phase of growth, and collective or macro-financing at the phase of saturation. Therefore, it is suggested to establish specialized financing centers for small and medium enterprises.

**Keywords:** Financing, New Financing Tools, Business, Life Cycle

---

\*Corresponding author; [mjd\\_ashrafi@aliabadiu.ac.ir](mailto:mjd_ashrafi@aliabadiu.ac.ir)