دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی ساری
کارآفرینی و کشاورزی

بررسی موانع دسترسی کارآفرینان کشاورزی به سرمایه مالی

رضوان قمبرعلی[۱]، حسین آگهی[۲]، امیرحسین علی بیگی[۲] و کیومرث زرافشانی[۲]

۱- دانشجوی دکتری، دانشگاه رازی، (نویسنده مسوول: rghanbari21@gmail.com)
۲- دانشیار، دانشگاه رازی

تاریخ دریافت: ۹۳/۷/۱۲ تاریخ پذیرش: ۹۳/۱۰/۳۰

چکیده

در دنیای امروز با وجود تغییرات و تحولات متعدد، توسعه کارآفرینی در بخش کشاورزی به یک ضرورت و نیاز جدی تبدیل شده و این ضرورت به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه، به نحو فزاینده‌ای در حال افزایش است. علی‌رغم رشد کسب و کارهای کارآفرینی کشاورزی، دسترسی به سرمایه مالی همچنان به‌عنوان مشکل برای کارآفرینان کشاورزی باقی مانده است به طوری که عدم دسترسی به سرمایه مالی به‌عنوان دلیل اصلی برای شکست کسب و کارهای کارآفرینانه ذکر شده است. بنابراین، هدف از مطالعه حاضر بررسی چالش‌های دسترسی به اعتبارات برای کارآفرینان کشاورزی است. این پژوهش از نوع توصیفی- پیمایشی بوده و جامعه آماری آن شامل دو گروه از کارآفرینان کشاورزی و مدیران بانک بودند که با توجه به جدول بارتلت و همکاران، حجم نمونه‌ها تعیین شد و برای دستیابی دقیق به افراد مورد مطالعه، از روش نمونه‌گیری تصادفی استفاده شد. نتایج مطالعه نشان داد زمان طولانی فرآیند درخواست، بالا بودن نرخ بهره و فقدان وثیقه/ ضامن به ترتیب به‌عنوان مهم‌ترین موانع درک شده از سوی مردان کارآفرین در روند دریافت اعتبارات از بانک‌ها مشخص شده‌اند در حالی‌که موانع فقدان وثیقه/ ضامن، برخورد نامناسب کارمندان بانک و زمان طولانی فرآیند درخواست به ترتیب به‌عنوان مهم‌ترین موانع از سوی زنان ذکر شدند. به‌علاوه یافته‌ها نشان داد، مدیران بانک‌های تجاری و مؤسسات مالی، عدم ارائه ضمانت یا وثیقه کافی، طرح کسب و کار ضعیف و سابقه ضعیف مالی کارآفرین را به‌عنوان مهمترین دلایل رد تقاضای مالی کارآفرینان ذکر کردند. نتایج بررسی نحوه تأمین اعتبارات توسط کارآفرینان کشاورزی نشان داد که مردان کارآفرین جهت تأمین اعتبارات برای راه‌اندازی و رشد کسب و کار خود به ترتیب اولویت از پس‌انداز شخصی، بانک‌های تجاری، دوستان و اعضای خانواده استفاده کردند در حالی که زنان کارآفرین استفاده از پس‌انداز شخصی و کمک از اعضای خانواده و دوستان را نسبت به استفاده از بانک‌ها و مؤسسات خصوصی به‌عنوان منبع مالی ترجیح می‌دهند.

واژه‌های کلیدی: کارآفرینی کشاورزی، سرمایه مالی، چالش‌ها

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

مقدمه

در کشور ما، بخش کشاورزی از نظر تأمین مواد غذایی، مواد اولیه و همچنین سرمایه مورد نیاز توسعه اقتصادی، اهمیت ویژه‌ای دارد. زیرا تأمین ۷۵ درصد نیازهای غذایی جامعه، ۲۵ درصد از تولید ناخالص داخلی، ۲۳ درصد سطح اشتغال و میزان درخور توجهی از صادرات غیرنفتی مربوط به این بخش است (۱۱). هم‌چنین در برنامه پنجم توسعه کشور، فراهم کردن رشد سالانه ۷ درصدی در بخش کشاورزی، تأمین امنیت غذایی، خودکفایی در تولید محصولات اساسی، ارتقای راندمان آبیاری و شاخص بهره‌وری مصرف آب، توسعه صادرات محصولات کشاورزی و رقابت‌پذیری، کاهش قیمت تمام شده، سازماندهی مدیریت منابع و اصلاح الگوی بهره‌برداری از مراتع و جنگل‌ها در زمره اهداف و آرمان‌های سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور محسوب می‌شوند (۳۳). از سوی دیگر، امروزه کشاورزی دنیا و بالطبع کشاورزی ایران با چالش‌هایی از قبیل: آزادسازی تجاری، کاهش حمایت‌های دولت از تولیدکننده، افزایش رقابت در بازارهای کشاورزی جهانی، جهانی شدن، پیشرفت در زمینه فناوری‌های کشاورزی از جمله بیوفناوری، سیاست‌های خصوصی‌سازی و کوچک‌سازی ساختار دولت، تغییر در ذائقه مشتریان تولیدات کشاورزی و تقاضای مشتریان کشاورزی روبرو می‌باشد (۱۵). بنابراین سیاستگذاران، برنامه‌ریزان و متخصصان بخش کشاورزی معتقدند که به خاطر تحولات فوق، یک دگرگونی ساختاری در شیوه‌های کنونی تولید کشاورزی لازم بوده و کشاورزی مبتنی بر بازار در چارچوب توسعه پایدار، راهبردی اساسی برای توسعه کشاورزی به‌شمار می‌رود. در این نوع کشاورزی، کشاورز باید به نحوی تولید کند که بتواند تولیدات خود را در بازار رقابتی که مبتنی بر خواست‌های مشتری است به فروش برساند. به این منظور، کشاورز باید فرصت‌شناس بوده و نیازهای مشتری را به درستی شناسایی نماید و سپس راهبرد لازم را در جهت برآوردن این نیازها طراحی و اجرا نماید. به عبارت دیگر کشاورز امروز باید یک کارآفرین باشد (۱۶). بنابراین، توسعه کارآفرینی در بخش کشاورزی ضرورتی راهبردی برای مقابله با چالش‌های نوظهور پیش روی توسعه کشاورزی محسوب می‌شود.

مجموعه‌ای از شرایط اقتصادی، اجتماعی و شخصی جهت رشد کارآفرینان کشاورزی ضروری است. یک کارآفرین کشاورزی جهت رشد کسب و کارش به منابع گوناگونی نیز احتیاج دارد (۲۱). در این میان، سرمایه مالی نهاده مهمی در هر کسب و کاری می‌باشد که اجازه می‌دهد جریان ملایمی از عملیات روزانه، تملیک دارایی، نیازمندی‌های کارشناسان و توسعه بازار و کانال‌های توزیع وجود داشته باشد (۳۶). علی‌رغم رشد در تأمین سرمایه مخاطره‌آمیز، دسترسی به منابع مالی همچنان به‌عنوان یک مشکل برای کارآفرینان باقی مانده است (۶). در بیشتر پیمایش‌های انجام گرفته در بین کسب و کارهای کوچک، تهیه سرمایه مالی به‌عنوان یکی از ضروری‌ترین نیازها

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

احساس شده است. تاکنون، تحقیقات وسیعی آشکار کرده است که دسترسی به منابع مالی یکی از مهم‌ترین فاکتورهایی است که برای رشد و ماندگاری کسب و کارهای کارآفرینانه حیاتی است (۲۵). استوبنر و همکاران (۳۵) معتقدند کسب و کارهای کارآفرینانه‌ای که به تازگی تأسیس شده اند و تلاش دارند با ارائه محصولات و خدمات نوآورانه وارد بازار شوند اغلب در اولین مراحل توسعه، بواسطه کمبود منابع حیاتی برجسته‌ای از جمله سرمایه مالی و ظرفیت مدیریت از کار بازداشته می‌شوند. نتایج تحقیق کریمی و بوذرمجهری (۲۲) نشان داد که نداشتن وثیقه لازم برای دریافت تسهیلات بانکی، بالا بودن نرخ سود تسهیلات بانکی متناسب با وضعیت اقتصادی و عدم حمایت و ارائه تسهیلات لازم از سوی موسسات مالی غیردولتی از جمله مهم‌ترین مشکلات کارآفرینان به‌شمار می‌رود. بر طبق نظر بالیامون لوتز و همکاران (۳) دسترسی به اعتبارات، محدودیت اساسی برای کسب و کارهای کارآفرینانه در افریقا، می‌باشد و دلیل آن حقوق مالکیت غیرشفاف و فقدان دارایی‌هایی است که می‌توانند به‌عنوان وثیقه استفاده شوند. همچنین، کارآفرینان نوپا بواسطه بانک‌ها پرخطر دیده می‌شوند و بانک‌ها کمتر به تأمین سرمایه مورد نیاز کسب و کارهای کوچک علاقه دارند، در نتیجه ترجیح می‌دهند روی فعالیت‌های با ریسک کمتر سرمایه‌گذاری بکنند.

کیسر (۹) و ایبن (۱۴) بیان می‌کنند که این در طولانی مدت فهمیده شده که سرمایه مالی برای شرکت‌های کوچک مشکل بدست می‌آید، گران است و اغلب برای دلایل شخصی نامطلوب است. تحقیق کبری و واتسون (۲۳) نیز نشان داد به دلیل الزامات سخت بانک‌های تجاری برای ارئه وام‌ها (مانند وثیقه و شرایط) و همینطور هزینه بالای وام‌ها تنها ۱۰-۸ درصد از کسب و کارها در بلغارستان به وام‌های بانکی دسترسی داشتند. بانک‌های مرسوم در بیشتر موارد تقاضای وام کسب و کارهای کوچک را رد می‌کنند. نتایج تحقیق باکلند و دیویس به نقل از کارلوس و سامپیو (۸) نیز نشان داد که کارآفرینان اغلب در انتقال دانش تخصصی خود به مدیران بانک مشکل دارند و نمی‌توانند به‌طور متقاعدکننده‌ای به آنها در رابطه با سرمایه‌گذاری اطمینان دهند. در مطالعه برانز و همکاران (۷) از بانک‌های سوئدی، مصاحبه‌هایی با ۱۱۴ بانکدار در رابطه با سیاست‌های تصمیم‌گیری آنها انجام شد و نتایج نشان داد که رابطه معنی‌داری بین سرمایه انسانی بانکدارها و کارآفرینان وجود دارد، و قضاوت‌های ذهنی علی‌رغم شاخص‌های عینی در وام‌دهی بانکدارها به کارآفرینان از اهمیت زیادی برخوردار است.

منابع مختلفی برای تأمین مالی با توجه به اهداف، امکانات و محدودیت‌های متفاوت ارائه‌کنندگان برای کسب و کارهای کارآفرینی وجود دارد (۲۰). ارائه‌کنندگانی همچون

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

بانـــک‌ها در جستـــجوی درگیـــری پـایین، سرمایه‌گذاری با ریسک پایین و معمولاً کوتاه مدت هستند در حالی که مالکین کسب و کارها در جستجوی ریسک بالا، سرمایه‌گذاری‌هایی با درگیری بالا و معمولاً طولانی‌مدت هستند. بعضی، شبیه سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر، در نظارت فعال جهت حفظ سرمایه‌گذاریشان درگیر هستند. بعضی دیگر شبیه شرکت‌های عامل و بیشتر قرض‌دهندگان به شدت بر وثیقه تکیه می‌کنند. در مجموع می‌توان گفت ساختار منشأ سرمایه‌ها در راه‌اندازی نتیجه‌ای از تعامل بین تمایل سرمایه‌گذاران خارجی در ارائه سرمایه و اولویت‌های کارآفرینان برای انواع معینی از سرمایه‌گذاری‌ها می‌باشد. مطالعات پیشین نشان داده‌اند که کسب و کارهای کارآفرینانه به‌طور اساسی با دارایی مشترک[1]، وام‌های بانکی، اعتبار تجاری، یا سرمایه‌گذاری کارآفرینان، خانواده و دوستانشان تأمین مالی می‌گردند. بنابراین، قسمتی از وظایف شروع فعالیت کارآفرینی بررسی گزینه‌های موجود برای سرمایه‌گذاری می‌باشد (۳۶).

ماگولون به نقل از ماتیز و تورز (۲۴) معتقد است سه نوع منبع یا سرمایه برای فعالیت کارآفرینی وجود دارد، منابع خود کارآفرین، منابع افراد دیگر، منابع خارجی یا استفاده از منابع سازمان‌ها. منابع خود کارآفرین، منابعی هستند که کارآفرین دارد مانند پس‌انداز منابع افراد دیگر منابعی هستند که کارآفرین از خویشاوندان و دوستان می‌گیرد. حتی منابعی که از افراد خیلی نزدیک گرفته می‌شود منابع خود کارآفرین محسوب نمی‌شوند چون متعلق به دیگران است و سه نوع از منابع خارجی وجود دارد شامل: سرمایه ریسک‌پذیر که شامل سرمایه راه‌اندازی و مؤسسات خیریه ۲) سرمایه خصوصی که بواسطه بازار معاملات سهام و سازمان‌های مشابه، ۳) وام‌های بانکی. نتایج مطالعه امینی‌نژاد و همکاران (۲) نیز نشان داد که سرمایه شخصی کارآفرین به‌عنوان منبع مالی استفاده شده برای راه‌اندازی کسب و کار توسط بیش‌تر پاسخ‌دهندگان انتخاب شده است. پس از آن کارآفرینان به ترتیب افراد خانواده و دوستان را به‌عنوان منابع غیررسمی که بیش‌ترین استفاده را از آنها کردند، نام بردند. همانطور که مطالعات نشان می‌دهد کارآفرینان در دسترسی به تسهیلات بانکی با مشکلات فراوانی روبرو هستند. بر همین اساس با توجه به مشکلات مالی کارآفرینان، دولت‌ها تمایل دارند در تأمین سرمایه مالی کسب و کارهای کوچک درگیر شوند چون آنها سعی دارند شکاف‌ها را پر کنند. وظیفه آنها تعیین این است که چه شکاف‌هایی موجود است و چطور به بهترین شکل می‌توان آنها را پر کرد. بنابراین با توجه به اهمیت این مسأله، هدف از این مطالعه بررسی موانع درک شده در تهیه سرمایه مالی از سوی کارآفرینان کشاورزی می‌باشد. از سوی دیگر همانطور که بحث شد بسیاری از کارآفرینان با فقدان دانش در مورد معیارهای وام‌دهی بانک‌ها روبرو می‌باشند و اغلب گلایه دارند که بانک‌ها آنها را از دلایل رد تقاضاهای مالی‌شان آگاه نمی‌کنند. بنابراین، در

1- Equity

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

بخش دوم این تحقیق به بررسی دلایل بانک‌ها در رد تقاضای کارآفرینان کشاورزی پرداخته می‌شود. هدف سوم تحقیق نیز بررسی نحوه تأمین اعتبارات توسط کارآفرینان کشاورزی می‌باشد.

مواد و روش‌ها

این پژوهش از نوع توصیفی- پیمایشی بوده جامعه آماری در این تحقیق از دو گروه تشکیل شد. گروه اول شامل ۱۰۷ نفر از کارآفرینان کشاورزی بودند که در سطح شهرستان کرمانشاه مشغول به فعالیت بودند و از سوی سازمان جهاد کشاورزی معرفی شدند و حداقل به مدت ۲ سال متوالی فعالیت داشتند. در تحقیق حاضر تعریفی که برای کارآفرین کشاورزی در نظر گرفته شد شامل افرادی است که کسب و کاری را در زمینه تولید محصولات جدید جهت ارائه به بازار، ارائه خدمات جدید کشاورزی، به‌کارگیری تکنولوژی و شیوه‌های جدید تولید در زمینه کشاورزی، استفاده‌های جدید از مزرعه و فعالیت‌های مربوط به فرآوری و صنایع تکمیلی کشاورزی، آغاز کنند.

جهت انتخاب نمونه‌های تحقیق از روش نمونه‌گیری تصادفی ساده استفاده شد. حجم نمونه مورد بررسی شامل ۸۲ نفر از کارآفرینان کشاورزی بود که با استفاده از جدول بارتلت و همکاران (۴) تعیین شد. گروه دوم از جامعه آماری نیز شامل ۲۰۲ نفر از مدیران شعب بانک‌ها و مؤسسات اعتباری مالی در سطح شهرستان کرمانشاه بودند که با استفاده از جدول بارتلت و همکاران (۴)، ۱۳۲ نفر محاسبه گردید. اما به دلیل مشکل دسترسی به بسیاری از مدیران شعب در چندین بار مراجعه به آنان، تنها ۹۲ پرسشنامه تکمیل شد و لذا نرخ بازگشت ۷۰ درصد، محاسبه گردید.

ابزار گردآوری داده‌ها در این پژوهش پرسشنامه محقق ساخته بود که با بهره‌گیری از پیشینه تحقیق و مصاحبه با کارآفرینان و مدیران بانک تدوین شد. بدین صورت که پس از بررسی مقالات مرتبط، مصاحبه‌هایی با تعدادی از کارآفرینان و مدیران بانک انجام شد و سپس مهم‌ترین گویه‌ها جهت طراحی پرسشنامه استخراج گردید. با توجه به این که جامعه آماری این پژوهش دو گروه از کارآفرینان کشاورزی و مدیران بانک‌ها و موسسات مالی بودند، لذا برای هر گروه یک پرسشنامه مجزا طراحی و تکمیل گردید. جهت پایایی بخش کمی از آلفای کرونباخ استفاده شد و پایایی برای پرسشنامه‌های مربوط به کارآفرینان و مدیران بانک‌ها به ترتیب ۰/۹۷ و ۰/۸۹ محاسبه شد. همچنین، روایی ابزار با بهره‌گیری از نظرات صاحب‌نظران و محققان موضوعات مربوط به کارآفرینی در دانشگاه رازی مورد بررسی قرار گرفت و گویه‌های نامناسب حذف شد و مواردی نیز اضافه گردید. تجزیه و تحلیل داده‌ها با استفاده از نرم‌افزار SPSS انجام شد. در بخش توصیفی از آماره‌های توصیفی میانگین، انحراف معیار و ضریب تغییرات استفاده شد.

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

تجزیه و تحلیل داده‌ها

در این پژوهش کارآفرینان به سه گروه سنی ۲۴-۴۰، ۴۱-۵۶ و ۵۷-۷۳ ساله تقسیم شدند. بر اساس نتایج بدست آمده بیشترین فراوانی مربوط به گروه سنی ۲۴-۴۰ ساله است. به عبارت دیگر، بخش اعظم جامعه آماری پژوهش را کارآفرینان جوان تشکیل می‌دهند. توزیع فراوانی جنسیت کارآفرینان نشان داد که از بین ۸۲ کارآفرین مورد نظر ۴۸ نفر از آنان مرد و ۳۴ نفر از آنان را زن تشکیل می‌دهد. همچنین، بر اساس آمار به دست آمده از مجموع ۸۲ نفر پاسخگو، ۶ نفر دارای تحصیلات ابتدایی، ۸ نفر دارای مدرک سیکل، ۱۶ دارای مدرک دیپلم و فوق دیپلم، ۳۴ دارای مدرک لیسانس و ۱۸ دارای مدرک بالاتر از لیسانس بوده‌اند. به علاوه در این پژوهش، شغل والدین کارآفرینان به دو گروه (کشاورزی و غیر کشاورزی) تقسیم شد. نتایج بدست آمده نشان داد که اکثر کارآفرینان در زمینه شغلی والدین خود (کشاورزی) مشغول به فعالیت هستند. یکی از اهداف مورد بررسی در این مقاله، اولویت‌بندی موانع در تهیه سرمایه مالی از سوی کارآفرینان کشاورزی بود. جدول ۱، نتایج رتبه‌بندی موانع درک شده در تهیه سرمایه مالی از سوی مردان کارآفرین را نشان می‌دهد.

جدول ۱- موانع درک شده از سوی مردان کارآفرین در روند دریافت اعتبارات از بانک‌ها

موانع اصلی	تعداد (N)	میانگین از ۵ (M)	انحراف معیار (SD)	ضریب تغییرات (CV)	رتبه
زمان طولانی فرآیند درخواست	۴۸	۳/۷۹	۰/۶۱	۰/۱۶	۱
بالا بودن نرخ بهره	۴۸	۳/۷۳	۰/۷۲	۰/۱۹	۲
فقدان وثیقه/ ضامن	۴۸	۳/۵۶	۰/۸۰	۰/۲۲	۳
زمان کوتاه بازپرداخت	۴۸	۳/۲۵	۰/۷۹	۰/۲۴	۴
پر کردن فرم‌های بیش از اندازه	۴۸	۳/۱۷	۱/۰۱	۰/۳۱	۵
عدم تناسب مبلغ وام با تقاضای کارآفرین	۴۸	۳/۰۳	۰/۹۹	۰/۳۲	۶
برخورد نامناسب کارمندان بانک	۴۸	۲/۲۵	۱/۱۲	۰/۴۹	۷
هزینه خدمات	۴۸	۲/۱۲	۱/۲۰	۰/۵۷	۸

زمان طولانی فرآیند درخواست با بیشترین میانگین به‌عنوان مهم‌ترین مانع درک شده از سوی مردان کارآفرین در روند دریافت اعتبارات از بانک‌ها در صدر جدول قرار دارد و موانع بالا بودن نرخ بهره و فقدان وثیقه/ضامن به ترتیب در رتبه‌های بعدی قرار دارند. همچنین، مردان کارآفرین برخورد نامناسب کارمندان بانک و هزینه بالای خدمات را به‌عنوان کم اهمیت‌ترین موانع درک شده رتبه‌بندی کرداند. این در حالیست که نتایج رتبه‌بندی زنان کارآفرین از موانع درک شده در روند دریافت اعتبارات از بانک‌ها (جدول ۲) نشان می‌دهد که موانع فقدان وثیقه/ ضامن، برخورد نامناسب کارمندان بانک و زمان طولانی فرآیند درخواست

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

به ترتیب به‌عنوان مهم‌ترین موانع از سوی زنان کارآفرین مشخص شدند.

جدول ۲- موانع درک شده از سوی زنان کارآفرین در روند دریافت اعتبارات از بانک‌ها

موانع اصلی	تعداد (N)	میانگین از ۵ (M)	انحراف معیار (SD)	ضریب تغییرات (CV)	رتبه
فقدان وثیقه/ ضامن	۳۴	۴/۶۲	۰/۶۲	۰/۱۳	۱
برخورد نامناسب کارمندان بانک	۳۴	۴/۴۱	۰/۷۳	۰/۱۶	۲
زمان طولانی فرآیند درخواست	۳۴	۴/۱۲	۰/۹۱	۰/۲۲	۶
بالا بودن نرخ بهره	۳۴	۳/۸۲	۱/۳۲	۰/۳۴	۴
زمان کوتاه بازپرداخت	۳۴	۳/۶۵	۱/۲۸	۰/۳۵	۵
پر کردن فرم‌های بیش از اندازه	۳۴	۳/۴۲	۱/۱۲	۰/۳۸	۶
عدم تناسب مبلغ وام با تقاضای کارآفرین	۳۴	۳/۲۱	۱/۲۶	۰/۳۹	۷
هزینه خدمات	۳۴	۲/۳۵	۰/۹۸	۰/۴۱	۸

مردان و زنان کارآفرین در رابطه با موانع درک شده در روند دریافت اعتبارات از بانک‌ها در بسیاری از مشکلات مشابه بودند. تنها در دو مورد برخورد نامناسب کارمندان بانک و فقدان وثیقه و ضامن تفاوت قابل توجهی داشتند. زنان مشکل بیشتری با برخورد نامناسب کارمندان بانک (۴/۴۱ در مقابل ۲/۲۵ مردان)، فقدان وثیقه و ضامن (۴/۶۲ در مقابل ۳/۵۶ مردان) داشتند. بخش دوم تحقیق با استفاده از پرسشنامه به بررسی دلایل بانک‌ها در رد تقاضای مالی کارآفرینان از دیدگاه مدیران بانک‌ها می‌پردازد.

جدول ۳- دلایل بانک‌ها در رد تقاضاهای مالی کارآفرینان

دلایل اصلی برای رد تقاضاها	تعداد (N)	میانگین از ۵ (M)	انحراف معیار (SD)	ضریب تغییرات (CV)	رتبه
عدم ارائه ضمانت یا وثیقه کافی	۹۲	۴/۷۲	۰/۵۶	۰/۱۱	۱
طرح کسب و کار ضعیف	۹۲	۴/۵۶	۰/۸۴	۰/۱۸	۲
سابقه ضعیف مالی کارآفرین	۹۲	۴/۱۲	۰/۹۶	۰/۲۳	۳
بی‌تجربه بودن تیم مدیریت	۹۲	۳/۷۸	۰/۹۸	۰/۲۵	۴
درخواست ناصحیح و ناقص	۹۲	۳/۳۲	۱/۰۱	۰/۳۰	۵
شخصیت کارآفرین	۹۲	۲/۶۵	۱/۱۰	۰/۴۱	۶

یافته‌های (جدول ۳) نشان می‌دهد که مدیران بانک‌های تجاری و مؤسسات مالی، عدم ارائه ضمانت یا وثیقه کافی را از سوی کارآفرینان به‌عنوان مهمترین دلیل رد تقاضای مالی کارآفرینان ذکر کردند. طرح کسب و کار ضعیف، سابقه ضعیف مالی کارآفرین، بی‌تجربه بودن تیم مدیریت، درخواست ناصحیح و ناقص و شخصیت کارآفرین به ترتیب اولویت از جمله موانع دیگری هستند که از سوی مدیران بانک‌ها به‌عنوان دلایل رد تقاضای کارآفرینان

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

ذکر شده‌اند. کارآفرینان برای راه‌اندازی کسب و کار خود، با توجه به اهداف، امکانات و محدودیت‌ها، از منابع مالی مختلفی استفاده می‌کنند. در این بخش چگونگی تأمین اعتبارات توسط کارآفرینان مورد بررسی قرار گرفت (جدول ۴).

جدول ۴- نحوه تأمین اعتبارات توسط مردان کارآفرینان

انواع منابع مالی	تعداد (N)	میانگین از ۵ (M)	انحراف معیار (SD)	ضریب تغییرات (CV)	رتبه
پس انداز شخصی	۴۸	۳/۸۰	۱/۲۵	۰/۳۲	۱
بانک‌های تجاری	۴۸	۳/۴۵	۱/۱۷	۰/۳۳	۲
خانواده و دوستان	۴۸	۳/۲۲	۱/۲۶	۰/۳۹	۳
مؤسسات خصوصی	۴۸	۳/۴۰	۱/۲۶	۰/۳۷	۴
منابع دیگر	۴۸	۲	۱/۰۵	۰/۵۲	۵

همانطور که یافته‌ها نشان می‌دهد، مردان کارآفرین جهت تأمین اعتبارات برای راه‌اندازی و رشد کسب و کار خود به ترتیب اولویت از پس‌انداز شخصی، بانک‌های تجاری، دوستان و اعضای خانواده، مؤسسات خصوصی و منابع دیگر استفاده کردند. به‌علاوه، نتایج نشان می‌دهد مردان کارآفرین بعد از پس‌انداز شخصی، بانک‌های تجاری را به‌عنوان مهم‌ترین منبع مالی ذکر کردند.

جدول ۵- نحوه تأمین اعتبارات توسط زنان کارآفرینان

انواع منابع مالی	تعداد (N)	میانگین از ۵ (M)	انحراف معیار (SD)	ضریب تغییرات (CV)	رتبه
پس‌انداز شخصی	۲۹	۴/۰۶	۱/۰۹	۰/۲۶	۱
خانواده و دوستان	۲۹	۲/۲۴	۱/۱۲	۰/۵	۲
بانک‌های تجاری	۲۹	۳/۸۶	۱/۲۱	۰/۳۱	۳
مؤسسات خصوصی	۲۹	۲/۸۹	۱/۳۹	۰/۴۸	۴
منابع دیگر	۲۹	۱/۸۲	۱/۱	۰/۶۰	۵

نتایج بررسی نحوه تأمین اعتبارات مالی توسط کارآفرینان نشان داد که زنان کارآفرین از پس‌انداز شخصی، خانواده و دوستان، بانک‌های تجاری، مؤسسات خصوصی و منابع دیگر به‌ترتیب اولویت جهت تأمین اعتبارات برای راه‌اندازی و رشد کسب و کار خود استفاده می‌کنند. به‌علاوه، نتایج نشان می‌دهد زنان کارآفرین استفاده از پس‌انداز شخصی و کمک از اعضای خانواده و دوستان را نسبت به استفاده از بانک‌ها و مؤسسات خصوصی به‌عنوان منبع مالی ترجیح می‌دهند. یافته‌ها حاکی از آن است در مقایسه با مردان، زنان کارآفرین در صورت کافی نبودن پس‌انداز شخصی از سرمایه خانواده و دوستان بیشتر

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

استفاده کردند در حالی که مردان کارآفرین بانک‌های تجاری را نسبت به دوستان و خانواده به‌عنوان منبع مالی ترجیح دادند. یافته‌ها حاکی از آن است که مردان کارآفرین نسبت به زنان دسترسی بیشتری به تسهیلات مالی بانک‌های تجاری دارند. دسترسی بیشتر مردان کارآفرین به این دلیل است که مردان از قدرت چانه‌زنی بیشتری برخوردارند و در کل مدیران بانک‌ها نسبت به مردان دید مثبتی دارند و به آنها اعتماد بیشتری دارند، متأسفانه در بین مدیران بانکی این دیدگاه وجود دارد که مردان کارآفرین از قابلیت‌های بیشتری جهت موفقیت در کسب و کارشان برخوردار هستند.

نتایج و بحث

بخش اول تحقیق مربوط به اولویت‌بندی موانع در تهیه سرمایه مالی از سوی کارآفرینان کشاورزی بود. نتایج این بخش نشان داد که رتبه‌بندی زنان و مردان کارآفرین از موانع درک شده در روند دریافت اعتبارات از سوی بانک‌ها متفاوت می‌باشد. مردان کارآفرین روند طولانی فرایند درخواست، بالا بودن نرخ بهره و فقدان وثیقه را به‌ترتیب به‌عنوان مهم‌ترین موانع دریافت وام از سوی بانک‌ها ذکر کردند در حالی که موانع فقدان وثیقه/ ضامن، برخورد نامناسب کارمندان بانک و زمان طولانی فرایند درخواست به ترتیب به‌عنوان مهم‌ترین موانع از سوی زنان کارآفرین مشخص شده‌اند. یافته‌های مطالعات کیسر (۹)، ایبن (۱۴)، موتزو (۲۵)، تولاک (۳۶) و دیکنز و همکاران (۱۲) نتایج مزبور را تأیید می‌کنند.

شرایط پرداخت وام در سیستم بانکی مبتنی بر ارائه اسناد و مدارک عدیده معتبر از جمله وثیقه ملکی و ضامن می‌باشد. برای بسیاری از کارآفرینان ارائه وثیقه ملکی و یا ضامن مشکلاتی به‌همراه دارد که در نتیجه عملاً نتوانسته‌اند از این امکان برخوردار شوند. این مشکل برای کارآفرینان جوان بیشتر وجود دارد. چون افراد جوان اغلب دارایی‌های ثابت، سابقه مالی و ضمانت کافی جهت دریافت وام ندارند (۲۶). پرتوریس و شاو (۲۹) و فوگل و همکاران (۱۷) معتقدند که موضوع این نیست که طرح کسب و کار کارآفرین چقدر خوب است، بلکه واقعیت این است که چه مقدار سرمایه به‌عنوان وثیقه از سوی کارآفرین به بانک ارائه شود به‌طوری‌که ریسک مالی بانک محدود گردد. بنابراین، فقدان دارایی‌های محسوسی که ممکن است به‌عنوان وثیقه گرو گذاشته شوند، کارآفرینان را از دسترسی به تسهیلات بانکی جهت راه‌اندازی کسب و کار جدید باز می‌دارد (۱۹). بنابراین، جهت رفع این مشکل توصیه می‌گردد از رهیافت وام‌های گروهی با مسئولیت گروهی استفاده گردد تا از این طریق هم مشکل فقدان وثیقه برای کارآفرینان حل گردد و هم بانک‌ها بتوانند به سرمایه‌گذاری خود مطمئن باشند و یا صندوق‌های مالی حمایت از کارآفرینان از سوی دولت، وزارت کار و شبکه بانکی جهت دسترسی

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

کارآفرینان به سرمایه مالی تأسیس گردد به طوری که با ارزیابی کسب و کار کارآفرینان و توانایی کارآفرین بدون نیاز به وثیقه سرمایه مالی را در اختیار آنها قرار دهد. همچنین، قوانین درخواست وام برای کارآفرینان روان‌تر گردد تا روند طولانی فرایند درخواست وام از سوی کارآفرینان کوتاه‌تر شود و در نتیجه وام‌ها در زمان مناسب در اختیار کارآفرینان کشاورزی قرار بگیرد. به‌علاوه نتایج نشان می‌دهد زنان کارآفرین با مشکلات بیشتری در زمینه فقدان وثیقه و برخورد نامناسب کارمندان بانک روبرو هستند. نتیجه مزبور در تأیید مطالعات ماتزو (۲۵)، رومینکا زمنی (۳۰)، استی آنگ و استونسون (۳۴) و ویتبویی و یوپر (۳۷) می‌باشد.

متأسفانه زنان کارآفرین در شروع کسب و کار خود، فشار زیادی را از سوی محیط پذیرا می‌گردند و با عکس‌العمل‌های متعدد در شروع کسب و کار در قالب مضامینی همچون "زن را چه به این حرف‌ها" مواجه می‌گردند. به طور طبیعی فرهنگ هر جامعه در متن فرهنگ سازمانی رسوخ می‌کند، از همین رو، همان نحوه برخورد در سازمان‌های اقتصادی-اجتماعی به چشم می‌خورد. این برخوردها یا به‌صورت مستقیم و اظهار نظر منفی در مقابل ابتکارها و نوآوری‌ها بروز پیدا می‌کند و یا به صورت تأخیر در ایجاد و توسعه کسب و کار و عدم ارائه امکانات لازم و برخورد بی‌تفاوت با موضوع نمایان می‌گردد. برای بسیاری از کارگزاران این سازمان‌ها همچون بانک‌ها بویژه در شروع بسیار سنگین بوده که یک زن به‌طور مستقل و جدا از چتر حمایتی یک مرد بتواند با ابتکار عمل، خلق و ایجاد یک ایده، کسب و کار جدیدی تأسیس نماید (۳۱). لذا، پیشنهاد می‌گردد آموزش‌هایی برای مدیران و کارکنان بانک‌ها در جهت رفتار مناسب با کارآفرینان زن ارائه گردد. در این آموزش‌ها باید نمونه‌های موفقی از زنان کارآفرین معرفی گردند و بر قابلیت‌ها و شایستگی‌های زنان تأکید گردد. تا بدین وسیله زنان کارآفرین در مراجعه به بانک‌ها در معرض باورهای کلیشه‌ای و نگاه‌های جنسیتی قرار نگیرند.

از سوی دیگر، نتایج نشان داد که مدیران بانک‌های تجاری و مؤسسات مالی، عدم ارائه ضمانت یا وثیقه کافی از سوی کارآفرینان، طرح کسب و کار ضعیف و سابقه ضعیف مالی کارآفرین را به‌عنوان مهم‌ترین دلیل رد تقاضای مالی کارآفرینان ذکر کردند. این یافته‌ها هم راستا با نتایج مطالعه انتیکا (۲۷) می‌باشد که گزارش می‌کند یکی از دلایل عمده بانک‌ها جهت رد کردن تقاضای مالی کارآفرینان، ضعیف بودن طرح کسب و کار تهیه شده توسط کارآفرینان می باشد.

نتایج تحقیق اسچوارز (۳۲) نیز در همین رابطه نشان داد که مدیران بانک فقدان وثیقه، فقدان مدیریت و دوره کوتاه فعالیت کارآفرینان را به عنوان مهم‌ترین دلیل رد تقاضای وام کارآفرینان ذکر کردند. نتایج مطالعه ماتزو نیز (۲۵) حاکی از آن است که سابقه مالی ضعیف کارآفرینان یکی از دلایل رد تقاضای مالی آنها

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

از سوی بانک‌ها می‌باشد. بر طبق آرفورد و همکاران (۲۸) به‌نظر می‌رسد برای بانک‌ها معقول و مطلوب است که سرمایه را به سمت آن تقاضاهایی که احتمال بیشتری برای موفقیت دارند سرازیر کنند. بانک‌ها در کل مخالف کسب و کارهای کوچک می‌باشند، مخصوصاً کارآفرینان و کسب و کارهایی که بدون سابقه و وثیقه و دارای تجربه کم در کسب و کار هستند. در همین رابطه، توصیه می‌گردد آموزش‌ها و مشاوره‌هایی در زمینه نوشتن طرح کسب و کار به کارآفرینان ارائه شود به طوری‌که کارآفرینان را قادر سازد که بانک‌ها را جهت پذیرش تقاضای مالی آنها متقاعد سازند. از سوی دیگر، دسترسی به اطلاعات در مورد کسب و کارهای کارآفرینانه باید افزایش یابد به‌طوری‌که اطمینان حاصل شود که همه ارائه‌دهندگان سرمایه، دانش کافی در مورد ارزیابی ریسک تقاضاهای مالی کسب و کارهای کارآفرینان را دارند. هر دخالتی که توانایی ارائه‌دهندگان مالی را جهت ارزیابی ریسک صحیح را بهبود بخشد، تمایل این مؤسسات را به گسترش اعتبارات و دیگر خدمات مالی به کارآفرینان را افزایش می‌دهد. به علاوه، به‌منظور افزایش دسترسی کارآفرینان به سرمایه مالی بانک‌ها، دولت می‌تواند مشوق‌هایی را برای بانک‌ها جهت وام‌دهی به کارآفرینان قرار دهد.

نتایج نشان داد، مردان کارآفرین جهت تأمین اعتبارات برای راه‌اندازی و رشد کسب و کار خود به ترتیب اولویت از پس‌انداز شخصی، بانک‌های تجاری و دوستان و اعضای خانواده استفاده کرده‌اند. در حالی که پس‌انداز شخصی، خانواده و دوستان و بانک‌های تجاری به‌عنوان مهم‌ترین منابع از سوی زنان کارآفرین جهت تأمین اعتبارات برای راه‌اندازی و رشد کسب و کار مورد استفاده قرار گرفتند. همانطور که نتایج نشان می‌دهد مردان و زنان کارآفرین ترجیح می‌دهند جهت تأمین اعتبارات از پس‌انداز شخصی استفاده کنند. یافته‌های مطالعات دیگر نیز، نتایج بدست آمده را تأیید می‌کنند. نتایج مطالعات نشان می‌دهد زمانی که دسترسی به سرمایه مالی رسمی برای کارآفرینان وجود ندارد آنها به سراغ سرمایه‌ای غیررسمی می‌روند (۱۰). بر طبق پیمایش صورت گرفته توسط فاکس کرافت و همکاران (۱۸) مهم‌ترین منبع تأمین سرمایه در همه کشورهای عضو دیده‌بان جهانی کارآفرینی GEM[1] خود کارآفرینان هستند. ۵۴ درصد از کارآفرینان آفریقای جنوبی گزارش کردند که آنها جهت تأمین سرمایه مالی تنها از پس‌اندازهای‌شان استفاده می‌کنند و یا درآمد خود را در کسب و کارشان سرمایه‌گذاری می‌کنند.

به‌علاوه نتایج نشان می‌دهد که گزینه بعدی کارآفرینان جهت تأمین سرمایه مالی مور نیاز، دوستان و خانواده هستند. نتایج مطالعات گذشته نیز نشان می‌دهد خانواده و دوستان سرمایه در دسترس و مقرون به صرفه را در مرحله راه‌اندازی و رشد در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهند (۱). دوستان و خانواده کمتر

1- Global Entrepreneurship Monitor

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

احتمال دارد شرایط طاقت فرسایی را جهت باز پرداخت وام ضمیمه کنند. برای این دلیل تهیه سرمایه از طریق دوستان و خانواده به‌عنوان بهترین گزینه بعدی جهت تأمین مالی می‌باشد (۱۳).

از سوی دیگر، نتایج نشان می‌دهد زنان کارآفرین استفاده از پس‌انداز شخصی و کمک از اعضای خانواده و دوستان را نسبت به استفاده از بانک‌ها و مؤسسات خصوصی به‌عنوان منبع مالی ترجیح می‌دهند. یافته‌ها حاکی از آن است در مقایسه با مردان، زنان کارآفرین در صورت کافی نبودن پس‌انداز شخصی از سرمایه خانواده و دوستان بیشتر استفاده کرده‌اند در حالی که مردان کارآفرین بانک‌های تجاری را نسبت به دوستان و خانواده به‌عنوان منبع مالی ترجیح دادند. دسترسی کمتر زنان به اعتبارات نسبت به مردان به دلیل ضعف مسایل مربوط به ضمانت و مقادیر کم اعتبارات و همچنین نگرش منفی در خصوص توان بازپس‌دهی پایین زنان کارآفرین از سوی متصدیان وام است. بانک‌ها اغلب برداشت نادرستی از استقراض و رفتار کارآفرینانه زنان دارند (۳۰). اس‌تی هاچ گزارش کرد که زنان کارآفرین به‌عنوان کسب و کارهایی با ریسک بالا دیده می‌شوند. کسب و کار آنها کوچکتر، صاحبانی جدیدتر، جوانتر و با تجربه مدیریتی و غیرمدیریتی کمتر می‌باشند. همه این ویژگی‌ها باعث شده است که از چشم بانک‌ها به‌عنوان کسب و کارهایی با ریسک بالا دیده شوند (۳۴).

این در حالیست که نتایج گزارش‌ها نشان می‌دهد زنان کارآفرین نسبت به مردان کارآفرین پرداخت‌کنندگان بهتری جهت اقساط بانک به شمار می‌آیند (۳۷). از سوی دیگر، زنان اغلب سرمایه شخصی کمی برای راه‌اندازی کسب و کار در اختیار دارند، بنابراین به نسبت مردان کارآفرین نیاز بیشتری به سرمایه خارجی دارند (۳۰). زنان به‌ندرت صاحب خانه یا دارایی‌های ثابت هستند و این به‌طور علمی ثابت شده که آنها پرداخت کمتری از سوی بانک‌ها دریافت می‌کنند. بنابراین، اکثر اوقات، زنانی که می‌خواهند برای شروع یک کسب و کار دسترسی به وام بانکی داشته باشند، باید از یک مرد بخواهند تا برای آنها وثیقه بگذارد. انجام این کار برای زنان بسیار دلسردکننده است هنگامی که در بسیاری از موارد زنان می‌خواهند از وابستگی به یک مرد برای شروع کسب و کار خود، اجتناب کنند (۵).

منابع

1. Allen, F., R. Chakrabarti, D. Sankar, J. Qian and M. Qian. 2006. Financing Firms in India, World Bank Policy Research Working Paper, 3975: 120-132.
2. Amini Nejhad, R., A. Gholipoor and G.H. eslami. 2011. Social capital of new entrepreneurs and informal financing, Journal of Entrepreneurship Development, 3: 49-70. (In Persian)

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

3. Baliamoune-Lutz, M., Z. Brixiová and L. Ndikumana. 2011. Credit Constraints and Productive Entrepreneurship in Africa, Political economy research institute, Working paer series, 3: 134.
4. Bartlett, J.E., J.W. Kotrlik and C.C. Higgins. 2001. Organizational research: Determining appropriate sample size in survey research. Information Technology, Learning, and Performance Journal, 19: 43-50.
5. Berggen, I. 2004. The experiences of Women's World Banking and its microcredit services in Spain; special programme for women who lack collateral, Series: entrepreneurship and SMEs, United Nations publications. 83 pp.
6. Botha, M. 2008. The entrepreneur. In G. Nieman and C. Nieuwenhuizen (Eds), Entrepreneurship: a sought African perspective, Pretoria: Van Schaik Publisher, 29-47 pp.
7. Bruns, V., D. Shefered and S. Wiilkland. 2008. The role of human capital in loan officer decision policies. Entrepreneurship, Theory and Practices, 32: 485-506.
8. Carlos, P.J. and D.E. Sampaio. 2013. Entrepreneurial Performance and Stakeholders' Relationships: A Social Network Analysis Perspective, International Journal of Entrepreneurship, 1: 214.
9. Cassar, G. 2004. The financing of business start-ups. Journal of Business Venturing, 19: 261-283.
10. Chavis, L.W. 2009. Entrepreneurial Finance around the World: The Impact of the Business Environment on Financing Constraints, Second annual research symposium on economics and law of the entrepreneur, Friday, June 12th, 2009, 84-93.
11. Danaee fard, H., A. Azar and F. Didevar. 2010. Developing a model of Institutionalize the entrepreneurship in the agriculture of sub-sector greenhouse, Journal of Entrepreneurship Development, 3: 7-27. (In Persian)
12. Deakins, D., D. North, R. Baldock and G. Whittam. 2008. SMEs' Access to Finance: Is there still a debt finance gap? Institute for Small Business and Entrepreneurship, 5-7 November 2008-Belfast, N. Ireland, 1-19 pp.
13. Djankov, S., I. Lieberman, J. Mukherjee and N. Tatiana. 2002. Going Informal: Benefits and Costs, Mimeo, World Bank.
14. Ebben, J.J. 2008. Bootstrapping and the financial conditions of small firms. International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research, 15: 346-363.
15. Eskandari, F. and S.M. Hosseini. 2006. The role of agricultural higher education in entrepreneurship development in the agricultural sector, Scientific Conference of Agricultural Education, Iran. November 2: 87-98 pp. (In Persian)
16. Eskandari, F. 2006. Investigate and explain the strategies for the development of entrepreneurship in agricultural higher education system, Ph.D. Thesis, University of Tehran, Iran. 78-94 pp. (In Persian)
17. Fogel, K., A. Hwak, R. Morck and B. Yeung. 2006. In Casson M., Yeung B., Basu A., and N, WWadeson. (Eds), Institutional obstacles to entrepreneurship. England: Oxford University Press, 221.
18. Foxcroft, M.L., E. Wood, J. Kew, M. Herrington and N. Segal. 2002. Global entrepreneurship monitor. South Africa Executive Report. Graduate School of Business, University of Cape Town, 198 pp.
19. Ho, Y.P. and P.K. Wong. 2007. Financing, regulatory costs and entrepreneurial propensity. Small Business Economics, 28: 187-204.

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

20. Huyghebaert, N. and L. Van de Gucht. 2007. The determinants of financial structure: new insights from business start-ups. European financial Management, 13: 101-133.
21. Jacobs, H. 2008. Resource requirements and legal and related aspects. Entrepreneurship: a South African perspective (29-47), Pretoria: Van Schaik Publisher.
22. Karimi, A. and S. Bozarajmehri. 2014. Analysis of the barriers to financing for small and medium bussines, Journal of Entrepreneurship Development, 6: 125-144. (In Persian)
23. Kirby, D.A. and A. Watson. 2003. Small firms and economies development in developed and transition economies: a reader. Ashgate publishing, 7: 117.
24. Matiz, F. and A. Torres. 2012. The Financial Support to Entrepreneurship in Colombia: Beyond GEM Colombia Report, Universidad EAN 1-19 pp.
25. Mutezo, A.T. 2005. Obstacles in the access to SMME finance: an empirical perspective on Tshwane. Master's thesis. University of South Africa, Pretoria, 213 pp.
26. Naidoo, M. 2011. Borrower-specific financial constraints to black youth entrepreneurs in the Tshwane metropolitan area, an integrated business research report submitted to the Gordon institute of business science, University of Pretoria, 27 pp.
27. Ntsika. 2002. State of small business in South Africa: Annual Review. Ntsika Enterprise Promotion Agency. Pretoria, 3: 152.
28. Orford, J., E. Wood, C.J. Fischer, M. Herrington and N. Segal. 2003. Global entrepreneurship Monitor: South African Executive Report, Cape Town: Graduate School of Business, University of Cape Town, 2: 89.
29. Pretorius, M. and G. Shaw. 2004. Business plans in bank decision-making when financing new ventures in South Africa. South Africa Journal of Economic and Management Sciences, 7: 221-241.
30. Ruminska-Zimny, E. 2004. Making self-employment an important opportunity for women, Access to financing and ICT for women entrepreneurs in the unece region: Challenges and good practices. Series: entrepreneurship and SMEs, United Nations publications. 1-133 pp.
31. Saber, F. 2011. Study limitations and strategies and initiatives of women entrepreneurs in Iran, Migna Newsletter, Encyclopedia of Psychology and Educational Sciences, www.migna.ir. (In Persian)
32. Schwarz, S. 2011. Entrepreneurs' Challenges to Access Credit in the Democratic Republic of Congo, Published by KfW Bankengruppe Communication Department Palmengartenstr. 5-960325 Frankfurt am Main Germany/ January 2011, 4: 324.
33. Shajari, P. 2009. Fifth development plan, Capital market, oil sector, taxes, Agriculture and housing, Journal of Economy News, 7: 15-25. (In Persian)
34. St-Onge, A. 2004. Fostering the start-up and growth of women-owned enterprises: Best practices from Atlantic Canada, Access to financing and ICT for women entrepreneurs in the unece region: Challenges and good practices. Series: entrepreneurship and SMEs, United Nations publications. 1-133 pp.
35. Stubner, S., T. Wulf and H. Hungenberg. 2007. Management Support and the performance of entrepreneurial start-ups-an empirical analysis of newly founded companies in Germany, simply the best research, 138-159 pp.
36. Tullock, Z. 2010. Capital constraints to entrepreneurial start-ups in South Africa's emerging agribusiness industry, Gordon institute of business science, university of Pretoria, degree of Master of business administration, 3: 123.
37. Witbooi, M. and W. Ukpere. 2011. Indigenous female entrepreneurship: Analytical study on access to finance for women entrepreneurs in South Africa. African Journal of Business Management, 5: 5646-5657.

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]

Assessing the Barriers to Access of Agricultural Entrepreneurs to Financial Capital

Rezvan Ghambarali[1], Hossein Agahi[2], Amir Hossein Ali Baygi[2] and Kumars Zarafshani[2]

1- Ph.D. Student, University of Razi, (Corresponding author: rghanbari21@gmail.com)
2- Associate Professor, University of Razi
Received: October 4, 2014 Accepted: January 20, 2015

Abstract

In today's world, despite the many changes and developments, entrepreneurship development in the agricultural sector has become a major necessity and the need, especially in developing countries, are increasingly is growing. Despite the growth of agriculture entrepreneurial businesses, access to finance for agricultural entrepreneurs, still remain a problem so that lack of access to finance have been mentioned as the main reason for the failure of entrepreneurial businesses. Therefore, the purpose of this survey study was to determine challenges of access to financial capital for agricultural entrepreneurs. The study used a descriptive survey design.The population of the study was consisted of two groups of agricultural entrepreneurs and managers of banks that according to Table Bartlett and others, the sample size was determined. Random sampling method was used to select the samples. The results showed that the long process of application, high interest rates, lack of collateral /guarantees, were identified as the main barriers perceived by men entrepreneurs in the process of receiving credit from banks. While barriers, lack of collateral/guarantee, inappropriate behavior, and the long process of application to the bank employees as the most important barriers identified by women entrepreneurs. Further findings showed that managers of commercial banks and financial institutions have mentioned lack of guarantees or collateral, poor business plan and poor financial track record of the entrepreneur as the main reasons for refuse of financial applicant entrepreneurs. It also appears that men and women finance their businesses differently. Men entrepreneurs are more to use from personal savings, banks and friends and relatives to obtain loans while women entrepreneurs would prefer to use from personal savings and friends and relatives rather than banks and private institutions.

Keywords: Agricultural entrepreneurs, Financial capital, Challenges

[Downloaded from jea.sanru.ac.ir on 2026-11-10]