

بررسی ساز و کارهای تامین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط حوزه ورزش

چکیده تحقیق

هدف این تحقیق بررسی ساز و کارهای تامین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط حوزه ورزش با استفاده از تکنیک کیفی دلفی و تحلیل سلسله مراتبی بود. روش نمونه گیری در قسمت شناسایی عوامل با در نظر گرفتن افراد جلسه و با روش دلفی نمونه گیری به روش در دسترس و با حضور ۱۵ کارشناس و نخبه در حوزه بازار ورزشی و اساتید آشنا به حیطه بازاریابی ورزشی صورت گرفت. در قسمت بررسی پرسشنامه تحقیق با توجه تعریف کسب و کارهای کوچک و متوسط ۲۴۸ کسب و کار به عنوان نمونه در نظر گرفته شدند و پرسشنامه‌ها بین صاحبان این کسب و کارها توزیع و جمع آوری گردید. ۱۱ بعد به منظور تامین ساز و کارهای مالی در نظر گرفته شد که شامل ۱- اخلاق حرفه ای، ۲- چابکی، ۳- فرهنگ اخلاقی، ۴- مالکیت معنوی، ۵- مسئولیت اجتماعی، ۶- اهمیت فنون مذاکره، ۷- نوآوری، ۸- داشتن برنامه راهبردی، ۹- رشد در آینده، ۱۰- سرمایه فرهنگی و ۱۱- سرمایه فکری می باشد. در بخش کمی ابعاد به دست آمده در قالب یک مدل مورد آزمون قرار گرفتند. شاخص های مورد بررسی پایایی بیرونی، پایایی ترکیبی، روایی واگرا و همگرا و تحلیل عاملی تاییدی بود که در همه موارد نتایج نشان داد که مدل از وضعیت مطلوبی برخوردار می باشد.

۱۱ عامل به عنوان عوامل موثر بر ساز و کارهای تامین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط حوزه ورزش در نظر گرفته شدند که می توانند بر ساز و کارهای تامین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط حوزه ورزش تاثیرگذار باشند.

واژگان کلیدی: تامین مالی، کسب و کار کوچک، ورزش

موفقیت کسب و کارهای کوچک و متوسط در هرکشوری، اثرات قابل توجهی بر ابعاد اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی آن دارند. اکثر محققان روی توسعه اقتصادی ناشی از کسب و کار توافق دارند و اهمیت اقتصاد آن را قبل از هر مورد دیگری بیان می کنند. با رقابتی شدن محیط کسب و کار، شانس موفقیت تصادفی افراد در این

حوزه کمتر میشود. پس لازم است علل و عوامل موفقیت کسب و کارهای موجود بررسی و بر اساس همین اطلاعات مسیر مناسبی برای موفقیت در کسب و کار انتخاب گردد. به کارگیری روشهای سنتی و قدیمی، کمبود سرمایه، تکنولوژی نامناسب و محدودیت های داخلی باعث می شود حتی برخی از کسب و کارها تعطیل شوند (سوئرجک و ها^۱، ۲۰۰۳؛ میدولید هولم^۲ ۱۹۸۸).

یکی از موضوعاتی که با بحث کارآفرینی گره خورده، موضوع کسب و کارهای کوچک و متوسط SMEs است. شرکتهای کوچک و متوسط، امروزه عامل عمده رشد ساختار صنعتی بسیاری از کشورها محسوب می شوند. این صنایع، برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه که درصدد احیای ساختار اقتصادی خود هستند، بسیار حائز اهمیت است. این بنگاههای اقتصادی، با وجود آنکه به سرمایه گذاری کمتری نیاز دارند، بازدهی بیشتری داشته، در اشتغال زایی، ایجاد بستر مناسب برای نوآوری و اختراعات و افزایش صادرات این کشورها، نقش مهمی دارند (خدای، ۱۳۸۷).

تحقیقات نشان داده است که شرکتهای کوچک و متوسط، اکثریت شرکتهای فعال در کشورهای در حال توسعه و بازار اشتغال را تشکیل میدهند (حاج کریمی و همکاران، ۱۳۸۸). به عنوان مثال، ۸۴/۴٪ از جمعیت ژاپن در سال ۱۹۸۱ در بخش صنایع کوچک شاغل بوده اند و ۹۰٪ از اشتغال زایی در فرانسه بین سالهای ۱۹۸۸ و ۱۹۸۹ مربوط به بخش صنایع کوچک بوده است و در سال ۱۹۸۱، ۹۹٪ از صنایع آلمان را واحدهای کوچک و متوسط تشکیل دادهاند. آمار کشور خودمان نیز بیانگر اهمیت این بخش است. در سال ۱۳۷۶، ۹۴/۵٪ از کل صنایع ایران، کوچک و متوسط بوده اند؛ ضمن اینکه در همان سال، ضایعات مواد اولیه در صنایع کوچک ۱۰/۵٪ و در صنایع سنگین ۲۳٪ اعلام شده است (احمدپورداریانی و مقیمی، ۱۳۸۸). در کشور ما در شرایط فعلی، به دلایل متعدد مانند بهره وری پایین و گرایش به تعدیل نیروی انسانی در سازمانهای دولتی و از دیگر سو، خیل تازه واردان به عرصه کار، بیکاری به یک معضل بزرگ اقتصادی و اجتماعی تبدیل شده است (داوری و رضائی، ۱۳۸۵). همچنین، گسترش بی رویه دانش آموختگان در سالهای اخیر از یک سمت و فقدان توانایی بازار کار در جذب آنها از سوی دیگر،

¹ Swierczek and Ha

² Mead and Liedholm

مشکلات عدیده‌های را برای فارغ التحصیلان به همراه داشته است؛ شایان توضیح است که سالانه حدود هشتصد هزار نفر وارد بازار کار میشوند که بیشتر آنها را فارغ التحصیلان دانشگاهی تشکیل میدهند (مرکز آمار ایران، ۱۳۸۶). در حال حاضر، صنعت ۱۵۲ میلیارد دلاری ورزش در آمریکا با رشدی ۵۰ درصدی در ۴ میلیون شغل به طور غیرمستقیم و اشتغال ۲۴ هزار نفر به طور مستقیم به یکی از ده صنعت برتر در ایالات متحده آمریکا تبدیل شده است. وابستگی شدید صنعت ورزش کشور به دولت شرایطی را فراهم کرده است که نیازمند به همکاری پژوهشگران و متخصصان در این زمینه و مدیران با تجربه حرفهای در این صنعت نیازمند است تا با مطالعه و تحلیل پیچیدگی حاکم بر بازار ورزش کشور، در این بخش، حجم عظیم گردش پولی و افراد شاغل در آن، با مدیریتی علمی و صحیح اداره شوند (معماری، ۱۳۸۶).

این روند بیکاری در بین فارغ التحصیلان رشته های علوم انسانی بیشتر است (پورکاظمی، ۱۳۸۸). این روند رو به افزایش در بیکاری فارغ التحصیلان دانشگاهی از جمله رشته های تربیت بدنی میتواند زنگ خطر بزرگی برای برنامه ریزان و مسئولان باشد. آنچه مسلم است، سازمانهای ورزشی و غیرورزشی دولتی، ظرفیت پذیرش خیل عظیم فارغ التحصیلان رشته تربیت بدنی را که همه ساله به تعداد آنها نیز افزوده میشود - ندارند؛ و این افراد باید در جایی دیگر و به نحوی دیگر برای خود اشتغال زایی کنند (عظیم زاده و همکاران، ۱۳۹۳).

بنابراین، حضور کسب و کارهای کوچک و متوسط ورزشی میتواند راهکار بسیار مناسبی برای برون رفت از معضلی به نام بیکاری فارغ التحصیلان ورزشی باشد. از سویی، مشخص کردن عوامل مهم ایجاد کسب و کارها ورزشی، میتواند قبل از ایجاد کسب و کار، به شروع کنندگان، شناخت خوبی دهد و آنها را در جهت موفقیت یاری کند. بنابراین، میتوان اذعان داشت که اقدام این پژوهش در مورد تحلیل ساز و کارهای تامین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط حوزه ورزش، خواهد توانست گام مهمی در جهت ایجاد آگاهی های لازم برای کارآفرینان ورزشی و دانش آموختگان ورزشی بردارد (عظیم زاده و همکاران، ۱۳۹۳).

در هر کسب و کار، سرمایه یکی از مهم ترین عوامل تولید است و تولیدکنندگان برای تولید محصول یا ارائه خدمات خود، نیازمند تامین سرمایه لازم یا تامین مالی هستند. از این رو، توانایی بنگاه در مشخص کردن منابع

مالی بالقوه برای تأمین سرمایه به منظور سرمایه گذاری و تهیه برنامه های مالی مناسب از عوامل اصلی رشد و پیشرفت یک کسب و کار به شمار می آیند (حسینی و سوری، ۱۳۸۹).

در کشور ما، ۹۲ درصد شرکت های ایرانی را شرکتهای کوچک و متوسط تشکیل داده است و این شرکتهای ۵۶ درصد نیروی کار را به اشتغال گرفته اند (منوریان، ۱۳۹۳).

تأمین مالی مناسب یکی از مشکل ترین و پیچیده ترین عناصر در فرایند راه اندازی کسب و کارهای کارآفرینانه است که نقش بسیار مهمی را در راه اندازی و توسعه کسب و کارهای نوپای کارآفرینانه برعهده دارد. رویکردهای متنوعی که در حوزه تأمین مالی کارآفرینی وجود دارد، انتخاب ها و تصمیمات متعددی را در اختیار کارآفرینان قرار میدهد که خود میتواند موجب پیچیدگی بیشتر این فرایند شود. کارآفرینان در شروع کسب و کار باید به دنبال یافتن روش های دیگری غیر از روش های سنتی، برای تأمین مالی باشند (وینبورگ^۳، ۲۰۰۹).

این روش ها در ادبیات تأمین مالی کارآفرینی به روشهای تأمین مالی خودراه انداز شهرت دارند. تأمین مالی خودراه انداز به عنوان دسترسی به منابع بدون وابستگی به منابع مالی خارجی بلندمدت تعریف شده است. روشهای تأمین مالی خودراه انداز روشهای بسیار خلاقانه برای دسترسی به منابع مالی بدون استفاده از وام و فروش سهام هستند. این پدیده، در حقیقت، تبدیل سرمایه انسانی به سرمایه مالی است و اکثر قریب به اتفاق شرکت های کارآفرینی از طریق این فرایند بسیار خلاق اقدام به تأمین مالی میکنند. (فریاری^۴، ۱۹۹۵).

³ Winborg, J

⁴ Bootstrap Financing

⁵ Freear