



The Role of Familism in Financing of Entrepreneurial Activities from the Perspective of Capital Supply and Demand

Mohammad Nazaripour^{1*}, Babak Zakizadeh²

¹Associate Professor, Accounting Department, Hazrat_e Masoumeh University (HMU), Qom, Iran.

²MSc. in Business Management, Young Researchers and Elite Club, Abadan Branch, Islamic Azad University, Abadan, Iran.

ARTICLE INFO

Article Type:

Original Research

Received: 05.26.2023

Revised: 10.27.2023

Accepted: 11.21.2023

Keyword:

Familism
Entrepreneurship
Capital Demand
Capital Supply
Risk and Return

*Corresponding Author:

Mohammad Nazaripour

Email: m.nazaripour@hmu.ac.ir

ABSTRACT

The demand and supply of capital is one of the serious concerns of entrepreneurial projects. The family can be considered a suitable source for financing the entrepreneurial projects of its members. Therefore, the purpose of this study was to investigate the financing of entrepreneurial activities from the two perspectives of capital supply and demand, with emphasis on familism as well as risk and return. This study was practical in nature and considered a descriptive-exploratory in terms of data collection method. The required data were collected through two separate questionnaires. Each questionnaire included three parts (1) demographic information and specific questions, (2) familism questions, and (3) a scenario with related questions. The population of this study included technological companies under the supervision of Science and Technology Parks (demand sector) and retail investors (supply sector). The data of the demand sector was analyzed using logistic regression and factorial designs, and the data of the supply sector was analyzed using multiple and hierarchical regression. According to the research findings, in the capital demand sector, the influencing variables were age, education, household size, skill and experience, and business goals. In addition, entrepreneurs pay attention to the risk and return when making decisions related to the financing of their projects. In the capital supply sector, the influencing variables were investment experience, planning, business goals, traditionality, familism, investment return, startup team capability, track record, risk of failure, and the exit plan available. In general, the findings of this study lead to a better understanding of the role of familism in new venture financing with regard to risk and return. It is also recommended that policymakers and entrepreneurs consider socio-psychological factors in addition to economic factors in the financing.



EXTENDED ABSTRACT

Introduction

Entrepreneurship is important not only in economic and social development but also in the growth and development of knowledge and technology. Entrepreneurial activities play an important role in opportunity identification, business involvement, support, networking, strategies used, personal and venture success and growth, and forms of financing. Due to the connection between entrepreneurship and business, financing is one of the main concerns of entrepreneurial activities. The family is a reliable and easily accessible source for financing entrepreneurial activities.

Although entrepreneurs do not need a lot of capital in the early stages of their work, with the progress of their work, their personal capital is no longer sufficient to cover the capital they need, and therefore they are forced to obtain finances from other sources, particularly informal sources (such as family members and friends). Considering that it is difficult for entrepreneurs to get financing from the capital market and banks, using the capital of family members and friends can be considered a suitable way of working. Furthermore, family members and friends play an important role in the development and growth of entrepreneurship.

Due to the theories of social capital and agency, individuals tend to trust, relate, and identify more strongly with family members than with non-family members (characteristics of strong familism). In addition, since there is information symmetry between family members, entrepreneurs are more likely to favor family in their capital-seeking and capital-providing behavior in new ventures. Transactions between members of a family are less based on economic principles, but instead include other considerations such as the socio-emotional and affective needs of the family (e.g., concern for the welfare and collective interest of the family). Issues such as role obligations, social ethics, and trust among family members are also highly important. These issues foster the closer alignment of interests between transacting parties and minimize potential agency problems (e.g., control and monitoring, information asymmetries, and opportunistic behavior). Therefore, in such environments, decisions related to the demand and supply of capital are made in a friendly environment and are therefore less influenced by profit maximization, economic gain, and self-interest when family is involved.

There is little information on the role of the family in supporting the entrepreneurial activities of its members. Therefore, examining the causes of entrepreneurs' desire and reliance on family members and friends in starting new ventures (from a social and psychological point of view) can be effective in explaining their investment behavior. In this regard, this study attempts to investigate the effects of familism in new venture financing, both capital-seeking and capital-providing behavior.

Methodology

The population of this study included technological companies under the supervision of Science and Technology Parks (demand sector) and retail investors (supply sector). The data of the demand sector was analyzed using logistic regression and factorial designs, and

the data of the supply sector was analyzed using multiple and hierarchical regression. According to Bello et al. (2009), the use of multiple research methods can be effective in terms of construct operationalization, minimizing bias (e.g., retrospective, common method), and enhancing the robustness and generalizability of findings.

Three separate scenarios were used to test the hypotheses. In the first (survey) and second (experiment) scenarios, the effect of familism on capital seeking from family members and the contingent role of risk and return of new ventures were investigated. In the third scenario (policy capturing), the effect of familism on investors' decisions relating to capital providing to new ventures of family members versus outsiders was examined.

Result and discussion

According to the results of the research findings, familism is a good driver for capital seeking from family members for new ventures. The research findings indicated that people's perceptions of the risk and return profile of the new venture affect the relationship between familism and capital providing/seeking to/from family members. When new ventures are perceived to have low/high risk, high familism encourages people to seek capital from family/non-family members. In addition, people with high familism tend to finance new ventures of family members rather than non-family members. Interestingly, irrespective of their degree of familism, those providing capital considered investment return (economic gains) as relatively less important when the family was involved. As the findings suggest, considerations of social capital such as family obligation and interdependency due to familism, might motivate individual investors to provide capital to family new ventures. Such logic is supported by prior research suggesting that social motives such as family power, reducing failure, and achieving prosperity in the long term, might be important factors affecting investment decision-making.

Conclusion

The current research was conducted based on the theories of social capital and agency and based on three separate scenarios. The purpose of this study was to investigate how the interaction between perceived risk-return and familism can affect people's investment decisions regarding the demand or supply of capital required for new ventures. According to the research findings, economic factors are not the only motivation to explain new venture capital financing behavior, particularly when family is involved. The findings of this study also indicated that familism as a socio-psychological value affecting people's attitude and behavior towards family members versus non-family members can influence the financing decisions of new venture creation. Finally, the present study has increased understanding of the concept of familism and the role of the family in new venture financing and can provide new research directions in the field of entrepreneurship and family businesses.



بررسی نقش خانواده‌گرایی در تامین مالی فعالیت‌های کارآفرینانه از دو منظر عرضه و تقاضای سرمایه

محمد نظری‌پور^{۱*}، بابک زکی‌زاده^۲ ID

- ۱- دانشیار، گروه حسابداری، دانشگاه حضرت معصومه (س)، قم، ایران.
- ۲- کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، باشگاه پژوهشگران جوان و نخبگان، واحد آبدان، دانشگاه آزاد اسلامی، آبدان، ایران.

چکیده

اطلاعات مقاله

تقاضا و عرضه سرمایه یکی از دغدغه‌های جدی پروژه‌های کارآفرینی می‌باشد. خانواده می‌تواند یک منبع مناسب برای تامین مالی پروژه‌های کارآفرینی اعضای خود محسوب شود. بنابراین هدف پژوهش حاضر بررسی تامین مالی فعالیت‌های کارآفرینانه از دو منظر عرضه و تقاضای سرمایه با تاکید بر خانواده‌گرایی و ریسک و بازده است. این پژوهش به لحاظ هدف کاربردی و به لحاظ روش گردآوری داده‌ها توصیفی-پیمایشی است. داده‌های پژوهش از طریق دو پرسش‌نامه مجزا گردآوری شده است. هر پرسشنامه شامل سه بخش (۱) اطلاعات جمعیت‌شناختی و سوالات اختصاصی، (۲) سوالات خانواده‌گرایی، و (۳) یک سناریو با تعدادی سوال بود. جامعه آماری پژوهش حاضر شامل واحدهای فناور وابسته به پارک‌های علم و فناوری (بخش تقاضا) و سرمایه‌گذاران حقیقی (بخش عرضه) می‌باشد. داده‌های بخش تقاضا با استفاده از رگرسیون لجستیک و طرح‌های عملی و داده‌های بخش عرضه با استفاده از رگرسیون چندگانه و سلسله مراتبی تجزیه و تحلیل شده‌اند. براساس این نتایج پژوهش در بخش تقاضای سرمایه متغیرهای اثرگذار عبارتند از: سن، تحصیلات، اندازه خانوار، مهارت و تجربه و هدف‌مندی کسب‌وکار. همچنین کارآفرینان در هنگام اتخاذ تصمیمات مرتبط با تامین مالی پروژه‌های خود به مقوله ریسک و بازده توجه می‌کنند. در بخش عرضه سرمایه متغیرهای اثرگذار عبارتند از: تجربه سرمایه‌گذاری، برنامه‌ریزی، هدف سرمایه‌گذاری، سنت‌گرایی، خانواده‌گرایی، بازده سرمایه‌گذاری، توانایی و تجربه مجریان پروژه، ریسک شکست و امکان خروج از پروژه. همچنین متغیرهای ریسک و بازده در فرایند عرضه سرمایه اثرگذار هستند. در کل، یافته‌های پژوهش حاضر درک هرچه بهتر نقش خانواده‌گرایی در فرایند تامین مالی پروژه‌های جدید با لحاظ نمودن ریسک و بازده می‌شود. همچنین پیشنهاد می‌شود سیاست‌گذاران و فعالان بخش اقتصادی در فرایند تامین مالی علاوه بر عوامل اقتصادی به عوامل اجتماعی-روان‌شناختی نیز توجه ویژه مبذول دارند.

نوع مقاله: مقاله پژوهشی

دریافت مقاله: ۱۴۰۲/۰۳/۰۵

بازنگری مقاله: ۱۴۰۲/۰۸/۰۵

پذیرش مقاله: ۱۴۰۲/۰۸/۳۰

کلید واژگان:

خانواده‌گرایی
کارآفرینی
تقاضای سرمایه
عرضه سرمایه
ریسک و بازده

*نویسنده مسئول: محمد نظری‌پور

پست الکترونیکی:

m.nazaripour@hmu.ac.ir



مقدمه

کارآفرینی محرک اساسی فرایند توسعه اقتصادی بوده که می‌تواند به ایجاد مشاغل جدید، تولید ثروت و تقویت زیرساخت‌ها کمک کند (سرنیواسان و سورش، ۲۰۲۳)^۱. تامین مالی از جمله عوامل اثرگذار بر توسعه و موفقیت فعالیت‌های کارآفرینانه است (لینان و فایول، ۲۰۱۵)^۲. از آنجایی که کارآفرینان در شروع فعالیت خود آشنایی چندانی با موسسات مالی و اعتباری ندارند، لذا خانواده می‌تواند به‌عنوان یک منبع مطمئن و سهل‌الوصول در زمینه تامین مالی فعالیت‌های کارآفرینانه محسوب شود.

هرچند کارآفرینان در مراحل اولیه کارشان به منابع مالی زیادی نیاز ندارند، اما با پیشرفت کار سرمایه شخصی آنان دیگر کفاف پوشش سرمایه مورد نیازشان را نداده و لذا آنان مجبور به تامین مالی از سایر منابع به‌ویژه منابع غیررسمی (مانند اعضای خانواده، دوستان و آشنایان) هستند. از جمله دلایل استفاده از خانواده به عنوان منبع مالی این است که عموم کارآفرینان در مراحل اولیه کار خود دسترسی چندانی به بازار سرمایه و یا نهادهای مالی ندارند (دسکالاکیس و همکاران، ۲۰۱۳)^۳. همچنین اعضای خانواده نقش مهمی در شکل‌گیری فعالیت‌های کارآفرینی همچون شناسایی فرصت‌های کسب‌وکار، مشارکت، پشتیبانی، شبکه‌سازی، تدوین استراتژی و تامین مالی دارند. همچنین اعضای خانواده علاقمند هستند در جایی سرمایه‌گذاری کنند که دارای ریسک حداقلی باشد. بنابراین تامین مالی پروژه‌های عضو کارآفرین خانواده می‌تواند یک محل مناسب برای سرمایه‌گذاری آنان باشد (بیرتچ و همکاران، ۲۰۱۸)^۴.

اطلاعات چندانی در خصوص نقش خانواده در پشتیبانی از فعالیت‌های کارآفرینانه اعضای خود وجود ندارد، بنابراین بررسی علل تمایل و اتکای کارآفرینان به منابع مالی اعضای خانواده و دوستان در راه‌اندازی کسب‌وکارهای جدید (از منظر اجتماعی و روانشناختی) می‌تواند در تبیین رفتار سرمایه‌گذاری آنان موثر واقع گردد (ولش و زلویگر، ۲۰۱۰)^۵. در همین راستا پژوهش حاضر تلاش دارد تا اثرات خانواده‌گرایی بر عرضه و تقاضای سرمایه در فعالیت‌های کارآفرینانه اعضا را مورد مطالعه و بررسی قرار دهد. خانواده‌گرایی بیانگر ماهیت جمع‌گرایی و جهت‌گیری افراد نسبت به همگرایی، آسایش و رفاه اعضای خانواده می‌باشد.

براساس تئوری‌های سرمایه اجتماعی و نمایندگی (لینگ و داله، ۲۰۱۳)^۶، افراد عموماً تمایل دارند تا با اعضای خانواده خود ارتباط تنگاتنگ و مستحکمی برقرار کنند (ویژگی‌های خانواده‌گرایی قوی)؛ همچنین از آنجایی که بین اعضای خانواده تقارن اطلاعاتی (یعنی دسترسی یکسان اعضای خانواده به اطلاعات خانواده) وجود دارد، لذا کارآفرینان تامین مالی از اعضای خانواده خود را بر سایر روش‌ها ترجیح می‌دهند. معاملات بین اعضای یک خانواده صرفاً براساس مبانی اقتصادی نبوده، بلکه دربرگیرنده سایر ملاحظات همچون نیازهای عاطفی-اجتماعی (تمرکز بر منافع جمعی) نیز می‌باشد (زلویگر و دهلن، ۲۰۱۲)^۷. به‌علاوه، مواردی همچون تعهدات نقش (تعهدات اعضا نسبت به یکدیگر، برای مثال مسئولیت پدر در قبال فرزندان)، اخلاق اجتماعی و اعتماد در میان اعضای خانواده پررنگ بوده و این موارد باعث می‌شود تا همسویی بیشتری بین منافع طرفین معامله ایجاد شده و مشکلات نمایندگی (مانند نظارت و کنترل، عدم تقارن اطلاعاتی و رفتارهای فرصت‌طلبانه) نیز به حداقل ممکن کاهش یابد (استیر، ۲۰۰۳)^۸. از این‌رو در چنین محیط‌هایی تصمیم‌های مرتبط با تقاضا و عرضه سرمایه در یک فضای دوستانه و صمیمی اتخاذ شده و لذا کمتر تحت تاثیر انگیزه‌های اقتصادی

¹ Sreenivasan & Suresh

² Liñán & Fayolle

³ Daskalakis

⁴ Birtch

⁵ Welsh & Zellweger

⁶ Ling & Dale

⁷ Zellweger & Dehlen

⁸ Steier

صرف و حداکثرسازی سود شخصی قرار می‌گیرد (پری و همکاران، ۲۰۱۵)^۱. به‌عبارت دیگر، به‌واسطه روابط صمیمانه میان اعضای خانواده و حداقل بودن مشکلات احتمالی (مانند عدم تقارن اطلاعاتی)، هم کارآفرینان (به‌عنوان متقاضی سرمایه) و هم سایر اعضای خانواده (به‌عنوان عرضه‌کننده سرمایه) تمایل زیادی به همکاری اقتصادی با یکدیگر دارند (پیستروبی و همکاران، ۲۰۰۱)^۲.

یافته‌های پژوهش (محمدی و همکاران، ۲۰۲۲) نشان می‌دهد شناخت کارآفرینان از موضوع فعالیت و محیط پیرامون بر قصد رفتار آنان تاثیر معناداری دارد. همچنین بنا بر یافته‌های پژوهش (حسین‌پور و همکاران، ۲۰۲۰) موفقیت کارآفرینان در گرو درک صحیح آنان از عوامل بیرونی، اقتصادی، فناوری و سیاسی است.

دلایل زیر بیانگر اهمیت و ضرورت پژوهش حاضر می‌باشند. (۱) پژوهش حاضر از طریق بررسی اثرات خانواده‌گرایی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری افراد، می‌تواند باعث مطرح شدن عوامل دیگری به‌غیر از انگیزه‌های اقتصادی (میلر و همکاران، ۲۰۰۸)^۳ در فرایند اتخاذ تصمیمات مالی گردد. به این ترتیب، پژوهش حاضر از طریق کمک به درک هرچه بهتر نحوه اثرگذاری انگیزه‌ها و ارزش‌های اجتماعی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری که در راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارهای جدید موثر هستند، می‌تواند به توسعه تئوری سرمایه اجتماعی کمک نماید. همچنین تحقیقات قبلی مرتبط با تصمیمات سرمایه‌گذاری عمدتاً بر جنبه‌های اقتصادی تمرکز نموده (هیسریچ و همکاران، ۲۰۰۷)^۴ و لذا در آن‌ها کمتر به نحوه اثرگذاری روابط عاطفی و اجتماعی فی‌مابین اعضای خانواده بر تصمیمات سرمایه‌گذاری پرداخته شده است. از این منظر پژوهش حاضر می‌تواند حائز اهمیت باشد. (۲) نتایج پژوهش حاضر می‌تواند به تبیین هرچه بهتر شرایط و یا مواقعی که در آن خانواده‌گرایی باعث تقویت و یا تضعیف رفتار تقاضا و عرضه سرمایه می‌گردد، کمک نماید. از طریق بررسی نحوه اثرگذاری تعاملات ریسک و بازده با خانواده‌گرایی بر تصمیم‌های افراد می‌توان حدود چنین تعاملاتی را مشخص نمود؛ زیرا این نوع تعاملات بر میزان تقاضا و عرضه سرمایه از سوی اعضای خانواده تاثیرگذار هستند.

مبانی نظری پژوهش

باتوجه به اینکه در پژوهش حاضر تامین مالی فعالیت‌های کارآفرینانه از دو منظر تقاضای سرمایه و عرضه سرمایه مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته است، لذا پس از مرور ادبیات پژوهش، مبانی نظری تدوین فرضیه‌های هر بخش به‌صورت جداگانه مورد اشاره قرار می‌گیرند.

الف) خانواده‌گرایی و تامین مالی فعالیت‌های کارآفرینانه

علاوه بر تشخیص صحیح و به‌موقع فرصت‌های کارآفرینانه (عبدی جمایران و همکاران، ۲۰۱۷)، سرمایه رکن اصلی فعالیت‌های کارآفرینانه است. سرمایه کافی، فرایند تحقق اهداف را برای کارآفرینان تسهیل می‌کند (ادلن و همکاران، ۲۰۱۶)^۵. در همین راستا، منابع مالی خانواده از جمله منابعی است که می‌تواند در شکل‌گیری و توسعه فعالیت‌های کارآفرینانه مورد استفاده قرار گیرد. کمیت و کیفیت تعاملات بین اعضای خانواده بر فرایند تامین مالی فعالیت‌های کارآفرینانه اثرگذار است. با بهبود تعاملات، میزان مشارکت خانواده در تامین مالی فعالیت‌های کارآفرینانه اعضا افزایش می‌یابد. به‌واسطه اهداف و فرهنگ مشترک، اعضای خانواده عموماً به فکر منافع و رفاه یکدیگر بوده و خود را ملزم به ایفای درست و به‌موقع تعهدات خانوادگی می‌دانند (موسچی-فاینا و همکاران، ۲۰۱۰)^۶.

¹ Perry

² Pistrui

³ Miller

⁴ Hisrich

⁵ Edelman

⁶ Mucchi-Faina

خانواده‌گرایی از طریق القا این حس که خانواده مرکز ثقل فعالیت‌های اعضا است، می‌تواند نقش بسزایی در هویت-بخشی و موفقیت اعضای خود ایفا کند. خانواده‌گرایی باعث می‌شود افراد خود را وفادار و دلبسته‌ی خانواده دانسته و درمقابل خانواده نیز حمایت و پشتیبانی از اعضای خود را چه به‌لحاظ مادی و چه به‌لحاظ معنوی یک وظیفه بدانند (رالو و همکاران، ۲۰۰۸).^۱ از این‌رو در خانواده‌های با ویژگی خانواده‌گرایی بالا تمایل به سمت فضیلت‌های خانوادگی همچون تعلق خاطر، احترام، اعتماد، افتخار و حمایت بسیار بالا است (موسچی-فاینا و همکاران، ۲۰۱۰). درمقابل، در خانواده‌های با ویژگی خانواده‌گرایی پایین؛ از نظر اعضا، خانواده مکانی برای نزاع، حسادت، رقابت (ناسالم) و نابرابری جنسیتی فرض می‌شود (زلویگر و آسترانچان، ۲۰۰۸).^۲ همچنین اعضای خانواده‌های با ویژگی خانواده‌گرایی بالا اعتماد کمی به اعضای غیرخانواده (مانند دوستان و همکاران) داشته، هرچند ممکن است با آنان روابط اجتماعی حسنه‌ای داشته باشند؛ زیرا این افراد به اصول اساسی خانواده همچون دلبستگی خانوادگی، هویت خانوادگی و تداوم خانواده معتقد و پای‌بند بوده و لذا تلاش دارند تصمیم‌های سرمایه‌گذاری خود همچون عرضه و تقاضای سرمایه را طبق این اصول اتخاذ کنند (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۱۰).^۳

خانواده‌گرایی امکان استفاده از ظرفیت‌ها و توانمندی‌های خانواده در تحقق اهداف اقتصادی و غیراقتصادی را برای اعضا فراهم می‌کند. زیرا خانواده‌گرایی بیانگر اهمیت ارزش‌ها و باورهای مشترک میان اعضای خانواده می‌باشد. همچنین خانواده‌گرایی باعث ترجیح رفاه جمعی بر رفاه فردی می‌شود (دسموند و لوپز تورلی، ۲۰۱۴).^۴ براین اساس می‌توان فرض کرد خانواده‌گرایی بر رفتار فرد و به‌طور خاص بر تصمیم‌های سرمایه‌گذاری افراد به‌ویژه عرضه و تقاضای سرمایه اثرگذار باشد.

ب) رفتار جستجوی (تقاضا) سرمایه

روابط خانوادگی بیانگر روابط نزدیک خویشاوندی، منافع و ارزش‌های مشترک و اعتماد متقابل است (توماس و همکاران، ۲۰۱۷).^۵ چنین روابطی علاوه بر ایجاد احساس مسئولیت نسبت به حمایت و مراقبت از اعضا، باعث ایجاد تعهد اجتماعی نیز می‌گردد. بدین معنی که خانواده‌گرایی قوی ایجاد انسجام و اعتماد میان اعضای خانواده، می‌تواند آنان را نسبت به یکدیگر در موارد متعددی همچون راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارهای جدید متعهد سازد. در حالت خانواده-گرایی قوی، با اعضای غیرخانواده (افراد بیرونی) با بی‌اعتمادی رفتار شده و لذا تعامل کمتری با آنان صورت می‌گیرد (گوردینی، ۲۰۱۲).^۶

تعلق خاطر به خانواده زمینه‌ی اتکای اعضای خانواده به منابع مادی و معنوی خانواده (به‌عنوان یک شبکه امن) را فراهم می‌کند. پیوندهای قوی خانوادگی ضمن تسهیل تامین مالی از خانواده، باعث کاهش هزینه‌های تامین مالی نیز می‌شود (سورنسون و میلیبرانت، ۲۰۲۳).^۷ در حالت خانواده‌گرایی قوی، زمانی فرد به‌فکر تامین مالی از اعضای غیرخانواده می‌افتد که منابع خانواده ناکافی و یا قابل دسترس نباشد. همچنین در حالت، به‌دلیل اعتماد و اطمینان متقابل، یک کارآفرین علاقمند است اطلاعات و احساسات خود را با اعضای خانواده به اشتراک بگذارد تا اعضای غیرخانواده، خانواده-گرایی بالا باعث می‌شود اعضای ارشد خانواده حمایت از رفاه و آسایش اعضای کوچک‌تر خانواده را وظیفه خود بدانند

¹ Realo

² Zellweger & Astrachan

³ Gomez-Mejia

⁴ Desmond & López Turley

⁵ Thomas

⁶ Gordini

⁷ Sorenson & Milbrandt

(دراکه و همکاران، ۲۰۱۸)^۱. این حالت باعث می‌شود کارآفرینان نسبت به حمایت و کمک اعضای خانواده حساب ویژه باز نمایند. از این‌رو، کارآفرینان با ویژگی خانواده‌گرایی بالا نسبت به کمک‌های مادی و معنوی اعضای خانواده اعتماد زیادی دارند (وانگ و هو، ۲۰۰۷)^۲. در حوزه کارآفرینی، خانواده‌گرایی باعث می‌شود اعضا به خانواده به دید یک واحد اقتصادی نگاه کرده، لذا بر حمایت مالی و معنوی آن حساب ویژه‌ای باز کنند. در این حالت، درخواست کمک مالی از اعضای غیرخانواده در تضاد با خانواده‌گرایی بوده و لذا می‌تواند باعث خدشه‌دار شدن نام و شهرت خانواده گردد (واه، ۲۰۰۱)^۳.

خانواده‌گرایی بالا از طریق تقویت تعهدات اجتماعی و هنجارهای درون خانوادگی باعث می‌شود تا اعضای خانواده در مواقع نیاز به یکدیگر کمک کنند (موسیجی-فاینا و همکاران، ۲۰۱۰). در این حالت، افراد تصمیم‌های خود را براساس تعهدات خانوادگی اتخاذ کرده و همچنین تمایل زیادی به مشارکت و همکاری با سایر اعضا دارند. به‌عبارت دیگر در این حالت، اعضا برخورداری از کمک و مشارکت خانواده را یک بخش طبیعی از زندگی خود قلمداد می‌کنند. سوءاستفاده از اعتماد خانوادگی می‌تواند باعث مجازات عضو از سوی خانواده شود. در خانواده‌گرایی پایین، فرد مداخله و مشارکت خانواده را نوعی وقفه در اهداف و برنامه‌های خود تلقی می‌کند. از این‌رو، در این حالت معاملات خانوادگی نوعی تضاد منافع محسوب می‌شود (زلیوگر و آستراچان، ۲۰۰۸). بنابراین می‌توان فرضیه‌های زیر پیشنهاد کرد:

- فرضیه ۱ الف: کارآفرینان با ویژگی خانواده‌گرایی بالا برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود بیشتر روی اعضای خانواده حساب باز می‌کنند.
- فرضیه ۱ ب: کارآفرینان با ویژگی خانواده‌گرایی بالا برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود کمتر روی اعضای غیرخانواده حساب باز می‌کنند.

ج) ریسک و بازده ادراک شده در سرمایه‌گذاری‌های جدید

در فعالیت‌های اقتصادی مبتنی بر مشارکت‌های خانوادگی، سود اقتصادی شخصی هدف اصلی نیست. در این مواقع ارزش‌های خانوادگی محرک و حاکم بر رفتار اعضا می‌باشد. به‌لحاظ نظری، روابط خانوادگی باعث لحاظ شدن جنبه‌های اجتماعی و اخلاقی در مبادلات اقتصادی بین اعضا می‌شود (زورتا و توکومارو، ۲۰۱۰)^۴. بدین معنی که در مبادلات اقتصادی خانوادگی (مانند تقاضای سرمایه) به‌جای تمرکز صرف بر ملاحظات اقتصادی و یا ریسک و بازده؛ بر تعهدات متقابل، انتظارات نقش (کمک به یکدیگر)، اعتماد و رفاه بلندمدت اعضا تاکید می‌شود (مائولا و همکاران، ۲۰۰۵)^۵. در خانواده‌های با ویژگی‌های خانواده‌گرایی بالا، اعضا رفاه و منفعت خانواده را بر رفاه و منفعت شخصی ترجیح می‌دهند. بنابراین اگر اعضا به‌دنبال یک سرمایه‌گذاری پرریسک باشند، تمایل چندانی به درگیر کردن سایر اعضا در این سرمایه‌گذاری را نخواهند داشت. زیرا آنان این عمل را نوعی استثمار خانوادگی تلقی کرده و لذا آن‌را به خیر و صلاح خانواده نمی‌دانند (شولز و همکاران، ۲۰۰۳)^۶. به دلایلی همچون (۱) روبرو شدن ثروت خانواده با تهدیدات بالقوه همچون زیان و سایر پیامدهای منفی و (۲) بیشتر بودن احتمال وقوع اثرات منفی نسبت به مزایای بالقوه؛ افراد معتقد به ارزش‌های خانواده احتمالاً تمایل کمتری به مشارکت دادن خانواده در چنین سرمایه‌گذاری‌هایی را خواهند داشت. این دیدگاه با منطبق مبادله اجتماعی مطابقت دارد، زیرا به‌جای روابط اقتصادی کوتاه‌مدت بر روابط جمعی بلندمدت تمرکز دارد

¹ Drake

² Wong & Ho

³ Wah

⁴ Zortea & Tokumaru

⁵ Maula

⁶ Schulze

(سروپانزانو و میتچل، ۲۰۰۵)^۱. در کل، افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا، حساسیت ویژه‌ای نسبت به تهدید ثروت اجتماعی-عاطفی خانواده داشته و به احتمال زیاد از برقراری مبادلات اقتصادی پرریسک با خانواده پرهیز می‌کنند (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۱۱)^۲.

همچنین زیان‌های احتمالی ناشی از سرمایه‌گذاری‌های جدید با ریسک بالا علاوه بر اثرگذاری بر جنبه‌های اقتصادی می‌تواند بر جنبه‌های اجتماعی-عاطفی خانواده همچون خدشه‌دار شدن شهرت خانواده، فرسایش هویت خانوادگی، کم-رنگ شده روابط خانوادگی نیز اثرگذار باشد (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۱۱). برای مثال شکست‌های تجاری علاوه بر کاهش منزلت و جایگاه خانوادگی فرد، باعث افزایش تنش (به‌جای هماهنگی) بین اعضای خانواده می‌شود. برای حفظ شهرت و هماهنگی و انسجام خانوادگی، افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا عموماً منابع مالی مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای جدید خود را از خارج خانواده جستجو می‌کنند. همچنین افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا، حفظ رفاه و تعهدات خانوادگی را بر کسب بازده مالی بیشتر ترجیح می‌دهند (بیرتچ و همکاران، ۲۰۱۸). بدین معنی که تعهدات اخلاقی و خانوادگی جایگزین تحقق صرف اهداف اقتصادی و سودآوری شخصی شده و لذا این حالت می‌تواند مغایر با منطق اقتصادی (تصمیم‌گیری بهینه درخصوص سرمایه‌گذاری‌های جدید) باشد. در کل، زیان‌های احتمالی ناشی از سرمایه‌گذاری جدید می‌تواند بر اعتبار و منزلت خانواده تاثیر منفی داشته باشد. از این رو خانواده‌گرایی باعث کم‌رنگ شدن شاخص ریسک و بازده در تحلیل سرمایه‌گذاری‌های جدید می‌شود. بدین معنی که خانواده‌گرایی باعث می‌شود اعضا در تامین مالی سرمایه‌گذاری‌های جدید با ریسک بالا، انتظار مساعدت و کمک از اعضای خانواده خود را نداشته باشند. از آنجایی که هویت شخصی و خانوادگی افراد بر اساس حلقه‌های متحدالمرکز مورد شناسایی و ارزیابی قرار می‌گیرد، لذا افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا توجه کمتری به رفاه افراد غیرخانواده دارند. در حلقه‌های متحدالمرکز اعضای خانواده در مرکزی‌ترین حلقه و غیراعضا در برونی‌ترین حلقه قرار می‌گیرند. به اعتقاد (لی، ۱۹۹۲)^۳ شدت تعهد مالی و اخلاقی اعضا از درونی‌ترین حلقه به سمت برونی‌ترین حلقه کاهش می‌یابد. بنابراین کارآفرینان با ویژگی خانوادگی بالا تمایل دارند ریسک سرمایه‌گذاری متوجه افراد غیراعضا باشد (استیر، ۲۰۰۳). در همین راستا نتایج پژوهش (مولینز و فورلانی، ۲۰۰۵)^۴ نشان می‌دهد زمانی که کارآفرینان قصد سرمایه‌گذاری‌های پرریسک را دارند، درصد استفاده از منابع مالی غیراعضا می‌باشند. زیرا در این شیوه ضمن محافظت از ثروت خانواده، می‌توان انتظار کسب بازده‌های بالاتر را نیز داشت. از این رو رابطه بین خانواده‌گرایی و جستجوی سرمایه از اعضای خانواده متاثر از ریسک و بازده ادراک شده می‌باشد. بدین معنی که ریسک ادراک شده بالا باعث می‌شود تا خانواده‌گرایی بر جستجوی سرمایه از اعضای خانواده اثر منفی و بر جستجوی سرمایه از غیراعضا اثر مثبت داشته باشد. بنابراین می‌توان فرضیه‌های زیر پیشنهاد کرد:

- فرضیه ۲ الف: اگر احساس شود ریسک سرمایه‌گذاری بالا است، آنگاه کارآفرینان برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود کمتر روی اعضای خانواده حساب باز می‌کنند.
- فرضیه ۲ ب: اگر احساس شود ریسک سرمایه‌گذاری بالا است، آنگاه کارآفرینان برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود بیشتر روی اعضای غیرخانواده حساب باز می‌کنند.

د) رفتار عرضه سرمایه

اساساً سرمایه‌گذار به فکر خرید فرصتی است که کارآفرین در حال فروش آن است (بیرتچ و همکاران، ۲۰۱۸). همانند حالت تقاضای سرمایه، خانواده‌گرایی بر رفتار سرمایه‌گذاران نیز اثرگذار است. بدین معنی که سرمایه‌گذاران با

¹ Cropanzano & Mitchell

² Gomez-Mejia

³ Lee

⁴ Mullins & Forlani

ویژگی خانواده‌گرایی بالا، به‌واسطه دلایل اقتصادی و غیراقتصادی، سرمایه‌گذاری در پروژه‌های جدید اعضای خانواده را بر اعضای غیرخانواده ترجیح می‌دهند. به‌واسطه روابط خانوادگی، احتمال بروز مشکلات نمایندگی در مبادلات اقتصادی بین اعضای خانواده پایین است. یک عامل مهم در تصمیمات عرضه سرمایه (مانند کارآفرینی و میزان موفقیت آن)، این است که اعضای سرمایه‌گذار خانواده نسبت به سرمایه‌گذاری‌های جدید عضو کارآفرین خانواده اطلاعات مناسبی در اختیار دارند. در حالت کلی و براساس منطق اقتصادی، بدون دانش و اطلاعات کافی و همچنین تجربیات مشترک، ارزیابی صداقت و توانایی یک کارآفرین از سوی یک سرمایه‌گذار مشکل است (کیتانو، ۲۰۱۷)^۱. درخصوص سرمایه‌گذاری‌های کارآفرینانه اعضای خانواده، به‌واسطه وجود اعتماد و اطمینان در میان اعضا، تبادل اطلاعات به‌شکل شفاف و کارآمد صورت می‌گیرد. طبق نتایج پژوهش (سانگ و وانگ، ۲۰۱۳)^۲ هرچه تبادل اطلاعات مورد نیاز بین سرمایه‌گذاران و کارآفرینان با اطمینان بیشتری صورت گیرد، تصمیم‌های سرمایه‌گذاران آگاهانه‌تر و منطقی‌تر خواهد شد. در این قبیل موارد، دانش و اطلاعات به اشتراک گذاشته شده قابل اعتماد و شفاف بوده و کمتر مورد سواستفاده قرار می‌گیرد. از این منظر، پیوندهای خانوادگی و خویشاوندی علاوه بر جایگزینی و تکمیل ساختارهای رسمی و قانونی حاکم بر قراردادهای (توافقات)، می‌تواند زمینه کاهش مشکلات مرتبط با مخاطرات اخلاقی، انتخاب‌های نادرست و عدم تقارن اطلاعاتی را فراهم کند (میچده و همکاران، ۲۰۱۵)^۳.

خانواده‌گرایی از طریق تقویت پیوندهای عاطفی و اجتماعی اعضا، می‌تواند بیانگر مجموعه‌ای از انتظارات متقابل شکل گرفته براساس اعتماد و تعامل باشد. این عامل به‌نوبه باعث می‌شود در روابط متقابل به‌ویژه تعاملات اقتصادی به عقلانیت اقتصادی و یا ملاحظاتی ناشی از پیوندهای ضعیف توجه چندانی نشود (گرانووتر، ۱۹۷۳)^۴. بنابراین برخلاف سرمایه‌گذاری‌های متعارف که مبتنی بر منطق اقتصادی و سود شخصی استوار است، سرمایه‌گذاری‌های خانوادگی بیشتر مبتنی بر انگیزه‌های نوع‌دوستانه بوده که علاوه بر تامین نیازهای اقتصادی درصدی تامین نیازهای اجتماعی-عاطفی اعضای خانواده نیز است (گومز-مجیا و همکاران، ۲۰۱۱). خانواده‌گرایی از طریق افزایش تعهد اجتماعی و ترویج رفتار دوستانه و سخاوت‌مندانه اعضای خانواده نسبت به یکدیگر، می‌تواند باعث تامین سرمایه اجتماعی خانواده (همچون حمایت و امنیت) در بلندمدت شود (کامپوز و همکاران، ۲۰۱۴)^۵. سرمایه‌گذاری بلندمدت بدین معنی است که برای شخص سرمایه‌گذار تمرکز بر ارزش‌ها به مراتب مهم‌تر از تمرکز صرف بر سود اقتصادی است. به‌عبارت دیگر، سرمایه‌گذاران به‌جای تمرکز بر بازده مالی بیشتر نگران موضوعاتی همچون استمرار رابطه بلندمدت، حمایت و تامین منافع جمعی هستند. از این‌رو سرمایه‌گذاران با ویژگی‌های خانوادگی بالا، در هنگام عرضه سرمایه به اعضای خانواده به ریسک و بازده سرمایه‌گذاری توجه کمتری دارند. بنابراین می‌توان فرضیه‌های زیر را پیشنهاد کرد:

– **فرضیه ۳ الف:** کارآفرینان با ویژگی خانوادگی‌گرایی بالا، تمایل بیشتری به مشارکت در تامین مالی سرمایه‌گذاری‌های جدید اعضای خانواده دارند.

روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش به‌لحاظ هدف کاربردی و به‌لحاظ ماهیت و روش تحقیق توصیفی-پیمایشی بود. چرا که تلاش کرد روابط بین متغیرها را از طریق گردآوری داده‌ها آن‌هم با استفاده از روش پیمایشی (پرسشنامه) مورد مطالعه و بررسی قرار دهد. از آنجایی که پژوهش حاضر شامل دو موضوع جداگانه (تقاضای سرمایه و عرضه سرمایه) است، لذا در این

¹ Kitano

² Song & Wang

³ Meschede

⁴ Granovetter

⁵ Campos

پژوهش از دو جامعه آماری متفاوت استفاده شد. جامعه آماری بخش تقاضای سرمایه فعالان واحدهای فناوری مستقر در پارک‌های علم و فناوری و جامعه آماری بخش عرضه سرمایه نیز سرمایه‌گذاران حقیقی بودند. پرسشنامه هر جامعه آماری شامل سه قسمت (۱) اطلاعات جمعیت‌شناختی و سوالات اختصاصی، (۲) سوالات خانواده‌گرایی، و (۳) سناریو اختصاصی بود. قسمت اول برای بخش تقاضای سرمایه شامل ۱۲ سوال و برای بخش عرضه سرمایه شامل ۹ سوال بود. قسمت دوم برای هر دو جامعه آماری مشابه بود و از مقیاس خانواده‌گرایی مطرح شده در پژوهش (یه و یانگ، ۱۹۹۷)^۱ استفاده شده است. قسمت سوم شامل سناریوهای مجزا برای هر بخش بود. بدین معنی که در سناریو بخش تقاضای سرمایه، تاثیر خانواده‌گرایی بر جستجوی سرمایه از اعضای خانواده و تاثیر احتمالی مولفه ریسک و بازده بر سرمایه‌گذاری‌های جدید مورد مطالعه و بررسی قرار گرفت. همچنین در سناریو بخش عرضه سرمایه، تاثیر خانواده‌گرایی بر تصمیم‌های اعضای خانواده در خصوص عرضه سرمایه به سرمایه‌گذاری‌های جدید اعضا خانواده در مقابل اعضای غیر خانواده مورد مطالعه و بررسی قرار گرفت. به اعتقاد (بلو و همکاران، ۲۰۰۹)^۲ استفاده از روش‌های چندگانه در یک پژوهش می‌تواند در عملیاتی نمودن ساختار، حداقل‌سازی سوءگیری‌ها، افزایش استحکام و تعمیم یافته‌ها موثر واقع گردد. به دلیل مشخص نبودن حجم جامعه و عدم اطلاع از واریانس جامعه، برای تعیین حجم نمونه از فرمول زیر استفاده شد.

$$n = \frac{z\alpha_2}{\alpha^2} * \delta \quad n = \frac{1.96^2 * 0.667^2}{0.01^2} = 170$$

$$\delta = \frac{\max(xi) - \min(xi)}{6} = \frac{5-1}{6} = 0.667$$

توضیحات فرمول فوق:

$z\alpha_2$	سطح اطمینان (۹۵ درصد)
α	دقت برآورد (۱۰ درصد)
δ	انحراف معیار
$\max(xi)$	بزرگ‌ترین مقدار طیف لیکرت
$\min(xi)$	کوچک‌ترین مقدار طیف لیکرت
6	عدد ثابت

یافته‌های پژوهش

بخش تقاضای سرمایه

جامعه آماری این بخش شامل واحدهای فناوری مستقر در پارک‌های علم و فناوری بودند. پس از تلاش‌های فراوان صورت گرفته در نهایت ۱۷۹ پرسشنامه قابل استفاده از اعضای این واحدها جمع‌آوری شد. پرسشنامه شامل سوالات مهم و مرتبط با نحوه تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری مدنظر این نوع واحدها بود. در حدود ۶۵ درصد پاسخ‌دهندگان مرد و مابقی نیز زن بودند. متغیرهای این بخش عبارتند از:

متغیر وابسته: ابتدا از پاسخ‌دهندگان درخواست شد تا منابع اولیه تامین سرمایه مورد نیاز خود را اعلام کنند. این منابع عبارت بودند از: اعضای خانواده (والدین، خواهر و برادر و سایر بستگان) و غیرخانواده (دوستان، همکاران، مشتریان،

¹ Ye & Yang

² Bello

مؤسسات مالی و سایر سرمایه‌گذاران). تامین مالی غیرمستقیم (تشویق دیگران به تامین مالی پروژه‌های اعضای خانواده) که یکی از طرق تامین مالی است، مدنظر پژوهش حاضر نیست.

متغیرهای مستقل: خانواده‌گرایی با استفاده از ۱۲ سوال اخذ شده از پژوهش (به و یانگ، ۱۹۹۷) اندازه‌گیری شد. برای اندازه‌گیری بازده مورد انتظار از پاسخ‌دهندگان درخواست گردید تا بازده مورد انتظار و قابل وصول پروژه برای سه سال اول سرمایه‌گذاری را پیش‌بینی کنند.

متغیرهای کنترلی: متغیرهای کنترلی عبارتند از: جنسیت، سن، تحصیلات، اندازه خانوار، مهارت‌ها/تجربیات مرتبط با کسب‌وکارهای جدید، تجربه برنامه‌ریزی برای کسب‌وکار، سطح فناوری مورد نیاز، اهداف کسب‌وکار سرمایه‌گذار و احتمال موفقیت پروژه جدید. به اعتقاد (کاسار، ۲۰۰۴)^۱ متغیرهای فوق ممکن است بر ترجیحات مالی افراد تاثیرگذار باشند. در نهایت از میزان اعتماد به خانواده (به‌واسطه تاثیرگذاری بر بازده مالی پروژه‌ها) مطرح شده از سوی (گاینز جونیور و همکاران، ۱۹۹۷)^۲ برای سنجش جنبه عاطفی خانواده استفاده شد.

نتایج: از آنجایی که متغیر وابسته باینری است از رگرسیون لجستیک برای بررسی اثرات متغیرهای مستقل بر تقاضای سرمایه از اعضای خانواده در مقابل اعضای غیرخانواده استفاده شد. خروجی نرم‌افزار SPSS شامل اطلاعات زیادی در قالب جداول متعددی است که فقط به جدول ضرایب رگرسیونی اشاره می‌شود.

جدول ۱. جدول ضرایب رگرسیونی.

متغیر	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
جنسیت	-۰.۷۱۵	۰.۴۳۶	۲.۶۸۸	۱	۰.۱۰۱	۲.۰۴۴
سن	-۱.۱۴۹	۰.۳۹۳	۸.۵۶۸	۱	۰.۰۰۳	۰.۳۱۷
تحصیلات	-۱.۰۸۸	۰.۴۲۰	۶.۷۱۱	۱	۰.۰۱۰	۰.۳۳۷
اندازه خانوار	۱.۰۰۶	۰.۳۸۶	۶.۷۸۸	۱	۰.۰۰۹	۲.۷۳۴
مهارت و تجربه	-۰.۹۵۸	۰.۴۵۱	۴.۵۲۰	۱	۰.۰۳۴	۰.۳۸۴
برنامه‌ریزی	-۰.۷۹۹	۰.۴۴۶	۳.۲۱۲	۱	۰.۰۷۳	۰.۴۵۰
سطح فناوری	-۰.۵۶۶	۰.۴۱۱	۱.۸۹۵	۱	۰.۱۶۹	۰.۵۶۸
هدمندی کسب‌وکار	-۱.۱۷۲	۰.۴۳۶	۷.۲۴۶	۱	۰.۰۰۷	۰.۳۱۰
اعتماد به خانواده	۰.۸۷۴	۰.۴۵۶	۳.۶۷۰	۱	۰.۰۵۵	۲.۳۹۷
بازده سرمایه‌گذاری	۰.۷۶۴	۰.۳۹۸	۳.۶۸۰	۱	۰.۰۵۶	۲.۱۴۷
احتمال موفقیت	۰.۷۰۴	۰.۴۱۲	۲.۹۱۱	۱	۰.۰۸۸	۲.۰۲۱
خانواده‌گرایی	۰.۷۶۵	۰.۴۱۱	۳.۴۷۱	۱	۰.۰۶۲	۲.۱۴۹
مقدار ثابت	۱.۲۹۲	۲.۰۴۳	۰.۴۰۰	۱	۰.۵۲۷	۳.۶۳۹

جدول ۲. حالات متغیرهای مستقل.

حالت	متغیر	حالت	متغیر
معمولی	سطح فناوری	مرد	جنسیت
پیشرفته*		زن*	
افزایش درآمد	هدف کسب‌وکار	کمتر از ۴۰ سال	سن
کسب شهرت و معرفیت*		بیشتر از ۴۰ سال*	

¹ Cassar

² Gaines Jr

متغیر	حالت	متغیر	حالت
تحصیلات	لیسانس و پایین‌تر تحصیلات تکمیلی*	اعتماد به خانواده	متوسط زیاد*
اندازه خانوار	سه نفر و کمتر چهار نفر و بیشتر*	بازده سرمایه‌گذاری	متعارف بالا*
مهارت و تجربه	دارم ندارم*	احتمال موفقیت	معمولی بالا*
برنامه‌ریزی	دارم ندارم*	خانواده‌گرایی	متوسط زیاد*

نکته: علامت ستاره (*) بیانگر گروه مرجع بوده و سایر گروه‌های هر متغیر با آن مقایسه می‌شود.

در پژوهش حاضر از ۱۲ متغیر مستقل تنها اثرات ۵ متغیر معنادار می‌باشد. تفسیر هر کدام از آن‌ها عبارتند از: برای متغیر سن؛ در مقایسه با کارآفرینان بالای ۴۰ سال، کارآفرینان کمتر از ۴۰ سال ۳/۱۵۶ برابر (۰.۳۱۷ ÷ ۱) بیشتر برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود به اعضای خانواده اتکا می‌کنند. در خصوص متغیر تحصیلات، هر کارآفرینی مقطع تحصیلی وی لیسانس است، برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود ۲/۹۶۷ برابر (۰.۳۳۷ ÷ ۱) بیشتر از کارآفرینان با تحصیلات تکمیلی (گروه مرجع) به سراغ اعضای خانواده می‌رود. در خصوص متغیر اندازه خانوار درمقایسه با کارآفرینان دارای ۴ نفر و بیشتر (گروه مرجع)، کارآفرینان با اندازه خانوار ۳ نفر و کمتر برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود به میزان ۲/۳۳۴ برابر کمتر سراغ اعضای خانواده خود می‌روند؛ زیرا کم بودن تعداد اعضای خانواده امکان تامین مالی را کاهش می‌دهد. برای متغیر مهارت و تجربه، هر کارآفرینی که دارای تجربه سرمایه‌گذاری است، برای تامین مالی پروژه‌های خود ۲/۶۰۴ برابر (۰.۳۸۴ ÷ ۱) بیشتر از کارآفرینان بدون تجربه سرمایه‌گذاری قبلی (گروه مرجع) به سراغ اعضای خانواده می‌رود. در خصوص متغیر هدف کسب‌وکار هر کارآفرینی که هدفش کسب درآمد بیشتر باشد، برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود ۳/۲۲۵ برابر (۰.۳۱۰ ÷ ۱) بیشتر از کارآفرینانی که هدفشان کسب شهرت و معرفیت است، سراغ اعضای خانواده می‌رود.

برای آزمون فرضیه‌های اول و دوم که مربوط به بخش تقاضای سرمایه بود، از یک سناریو (آزمایش) استفاده شد. هدف از این سناریو ارائه یک واقعیت عینی و قابل درک برای پاسخ‌دهندگان بود؛ زیرا تلاش بر این بود که پاسخ‌دهندگان با درک کامل شرایط به سوالات پاسخ دهند. بر این اساس، این سناریو شامل یک طراحی عاملی ۲ * ۲ است. (ریسک: بالا در مقابل پایین) و (خانواده‌گرایی: بالا در مقابل پایین). سناریو فوق شامل داستان یک کارآفرین تازه فارغ‌التحصیل شده از دانشگاه بود که قصد راه‌اندازی یک کسب‌وکار استارت‌آپی جدید به همراه برخی از دوستان نزدیک خود را داشت. در این سناریو بر دو موضوع ریسک و نحوه تامین مالی تاکید شد. در این سناریو ریسک به شرح زیر دست‌کاری شد:

سناریوی پوریسک: سرمایه‌گذاری جدید مربوط به استفاده از یک فناوری جدید در یک صنعت های تک؛ بدین معنی که فعالان این صنعت به‌واسطه رشد و سود بالا می‌توانند به‌سرعت میلیاردر شوند. همچنین به‌واسطه سخت بودن خروج از این صنعت در مواقع رکود، لذا فعالان آن معمولاً متحمل زیان‌های سنگین می‌شوند.

سناریوی کم ریسک: سرمایه‌گذاری جدید در یک صنعت کم‌ریسک (مانند مواد غذایی)؛ معمولاً در چنین صنایعی پیش‌بینی تقاضا و نرخ بازده با اطمینان بیشتری صورت می‌گیرد، زیرا محصول جدید نیست. به‌واسطه ثابت بودن نرخ رشد، فعالان این صنعت به‌ندرت با سرعت میلیاردر می‌شود. همچنین از آنجایی که خروج از این صنعت در مواقع رکود آسان است، لذا فعالان آن به‌ندرت متحمل زیان‌های سنگین می‌شوند.

این سناریو با جزئیاتی در خصوص الزامات مالی سرمایه‌گذاری جدید به پایان رسید. از پاسخ‌دهندگان درخواست شد اگر قصد راه‌اندازی یک فعالیت کارافرینانه را داشته باشند و سرمایه شخص آنان کفاف تامین هزینه‌های مربوطه را ندهد سراغ چه کسی (اعضای خانواده یا غیرخانواده) خواهند رفت (متغیر وابسته). تحلیل نتایج در قالب طرح عاملی ۲ * ۲ و با استفاده از نرم‌افزار SPSS به شرح زیر است:

جدول ۳. آمار توصیفی متغیرهای مستقل (عوامل بین گروهی).

	Value label	N
ریسک	۱ متوسط	۹۱
	۲ زیاد	۸۸
خانواده‌گرایی	۱ متوسط	۵۶
	۲ بالا	۱۲۳

طبق جدول فوق برای متغیر ریسک دو رسته متوسط و زیاد وجود دارد که فراوانی اولی ۹۳ نفر و فراوانی دومی ۸۶ نفر است. همچنین برای متغیر خانواده‌گرایی نیز دو رسته متوسط و بالا وجود دارد. فراوانی رسته اول ۵۶ نفر و فراوانی رسته دوم ۱۲۳ نفر است.

جدول ۴. آزمون اثرات متغیرها (عوامل بین گروهی).

Dependent Variable: شیوه تامین مالی					
Source	Type III sum of squares	df	Mean Square	F	Sig.
Corrected model	۱۲.۲۵۸ ^a	۳	۴.۰۸۶	۲۲.۹۵۵	۰.۰۰۰
Intercept	۲۶۰.۳۳۹	۱	۲۶۰.۳۳۹	۱۴۶۲.۵۷۸	۰.۰۰۰
Risk	۳.۲۷۰	۱	۳.۲۷۰	۱۸.۳۶۹	۰.۰۰۰
Familism	۴.۳۲۶	۱	۴.۳۲۶	۲۴.۳۰۴	۰.۰۰۰
Risk * Familism	۰.۷۸۶	۱	۰.۷۸۶	۴.۴۱۶	۰.۰۳۷
Error	۳۱.۱۵۰	۱۷۵	۰.۱۷۸		
Total	۴۰۱.۰۰۰	۱۷۹			
Corrected Total	۴۳.۴۰۸	۱۷۸			

a. R Squared = .۳۴۶ (Adjusted R Squared = .۳۳۴)

براساس طرح عاملی می‌توان به سه سوال زیر پاسخ داد:

- آیا عامل اول (ریسک) بر متغیر پاسخ (شیوه تامین مالی) اثر گذار است.
 - آیا عامل دوم (خانواده‌گرایی) بر متغیر پاسخ (شیوه تامین مالی) اثر گذار است.
 - آیا اثر تعاملی دو عامل ریسک و خانواده‌گرایی بر متغیر پاسخ (شیوه تامین مالی) اثر گذار است.
- براساس سطح معناداری مندرج در جدول فوق جواب هر سه سوال مثبت است. همچنین ضریب تعیین اصلاح شده نیز برابر ۰/۳۳۴ است.

براساس نتایج مندرج در جدول بالا، فرضیه ۱ الف تایید شد. بدین معنی که خانواده‌گرایی باعث می‌شود تا کارآفرینان سرمایه مورد نیاز خود را از اعضای خانواده جستجو کنند. همچنین، فرضیه ۱ ب نیز تایید شد. بدین معنی که خانواده‌گرایی باعث می‌شود تا کارآفرینان برای تامین سرمایه مورد نیاز خود کمتر به سراغ اعضای غیرخانواده بروند.

فرضیه ۲ الف نیز تایید شد. بدین معنی که اگر کارآفرینی که احساس نمایند پروژه مورد نظرش ریسک بالایی برای تامین سرمایه کمتر سراغ خانواده می‌رود. همچنین فرضیه ۲ ب نیز تایید شد. بدین معنی که اگر کارآفرینی احساس نماید پروژه مورد نظرش ریسک بالایی دارد برای تامین سرمایه بیشتر سراغ اعضای غیر خانواده می‌رود. همچنین اثر تعاملی این دو متغیر بر شیوه تامین مالی کارآفرینان نیز تاثیرگذار است. بدین معنی که یک کارآفرین با ویژگی خانواده‌گرایی در مواقعی که احساس نماید پروژه مورد نظرش ریسک بالایی دارد کمتر سراغ اعضای خانواده رفته و بیشتر سراغ اعضای غیر خانواده می‌رود.

بخش عرضه‌ی سرمایه

در این بخش از یک روش تسخیر سیاست‌گذاری^۱ برای آزمون فرضیه سوم (تاثیر خانواده‌گرایی بر رفتار عرضه سرمایه) استفاده شد. روش تسخیر سیاست‌گذاری یک روش قوی بوده، به‌ویژه در مواقعی که تصمیم‌گیری مستلزم انتخاب از بین چند شاخص باشد (اسلوویچ و لیچتنتسین، ۱۹۷۱).^۲ برخلاف روش‌های خوداظهاری و پیمایشی، روش تسخیر سیاست‌گذاری امکان مشاهده مستقیم تصمیم‌گیری‌ها را ممکن ساخته و در ضمن می‌تواند باعث حداقل شدن سوءگیری‌های پس‌نگر نیز گردد (داویدسون، ۲۰۰۷).^۳ در این مطالعه در قالب یک سناریو، شش معیار برای ارزیابی طرح‌های سرمایه‌گذاری (به‌عنوان فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدید) به پاسخ‌دهندگان پیشنهاد شد و از آنان خواسته شد تا از منظر یک سرمایه‌گذار اصلی در مورد آن‌ها اظهار نظر کنند.

پاسخ‌دهندگان: در کل ۱۸۱ نفر در این بخش مشارکت داشتند. این افراد شامل سرمایه‌گذاران حقیقی فعال در بازار سرمایه بودند. همانند مطالعه دوم پاسخ‌دهندگان افراد مطلع بودند.

متغیر وابسته: قصد سرمایه‌گذاری با استفاده از دو سوال اندازه‌گیری شد: آیا پروژه‌های اعضای خانواده را برای سرمایه‌گذاری مناسب می‌دانید؟ احتمال اینکه در این قبیل پروژه‌ها سرمایه‌گذاری کنید چقدر است؟ (عدد ۱ متوسط، عدد ۲ زیاد و عدد ۳ خیلی زیاد). ابتدا میانگین نمرات سوالات محاسبه و سپس از ترکیب میانگین‌ها متغیر وابسته شکل گرفت.

معیارهای تصمیمات سرمایه‌گذاری و طراحی سناریوها

برای ارزیابی تصمیم‌های سرمایه‌گذاری افراد از شاخص‌های چندگانه معرفی شده از سوی (هاریسون و همکاران، ۲۰۱۵)^۴ استفاده شده است. بدین منظور از ۶ شاخص سه گزینه‌ای (کم، متوسط و زیاد) برای ارزیابی تصمیم‌های سرمایه‌گذاری استفاده شد. این ۶ شاخص عبارتند از: بازده سرمایه‌گذاری؛ سازگاری با تخصص و علاقه سرمایه‌گذار؛ توانایی و سابقه اعضای تیم در راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها؛ ریسک شکست؛ کسب مقبولیت و شهرت سرمایه‌گذار؛ امکان خروج از پروژه سرمایه‌گذاری.

خانواده‌گرایی

خانواده‌گرایی با استفاده از موارد مشابه مطالعه دوم و براساس پژوهش (به و یانگ، ۱۹۹۷) اندازه‌گیری شد. به اعتقاد (فاره و همکاران، ۲۰۰۷)^۵ پای‌بندی به سنت‌ها و ارزش‌ها (سنتی بودن) بر خانواده‌گرایی اثرگذار است و لذا می‌تواند باعث

¹ Policy Capturing Methodology

² Slovic & Lichtenstein

³ Davidsson

⁴ Harrison

⁵ Farh

تعدیل سرمایه‌گذاری غیررسمی گردد. سپس دو ارزش خانواده‌گرایی و پای‌بندی به سنت‌ها وارد معادله شدند تا اطمینان حاصل گردد که نتایج مربوط به خانواده‌گرایی با پای‌بندی به سنت‌ها (سنتی بودن) اشتباه گرفته نشده است.

متغیرهای کنترلی: متغیرهای جمعیت‌شناختی شامل جنسیت، سن، تحصیلات، تجربه سرمایه‌گذاری، تجربه برنامه‌ریزی و هدف از سرمایه‌گذاری بودند.

نتایج: ابتدا با استفاده از مدل‌سازی رگرسیون خطی چندگانه، اثرات متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته (قصد سرمایه‌گذاری) مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته است. نتایج حاصل به شرح زیر است:

جدول ۵. نتایج حاصل از برازش رگرسیون خطی چندگانه برای متغیر وابسته قصد سرمایه‌گذاری.

Variable	B	Beta	T	Sig.
مقدار ثابت	-۰.۶۸۲	-	-۳.۳۹۲	۰.۰۰۱
جنسیت	-۰.۰۶۴	-۰.۰۴۵	-۱.۱۵۷	۰.۲۴۹
سن	۰.۰۳۹	۰.۰۷۵	۱.۹۱۰	۰.۰۵۸
تحصیلات	۰.۰۱۸	۰.۰۱۷	۰.۴۳۶	۰.۶۶۴
تجربه سرمایه‌گذاری	۰.۱۳۵	۰.۱۰۰	۲.۱۰۶	۰.۰۳۷
برنامه‌ریزی	۰.۰۷۹	۰.۰۹۵	۲.۰۱۹	۰.۰۴۵
هدف سرمایه‌گذاری	۰.۰۸۸	۰.۰۶۴	۱.۶۱۶	۰.۱۰۸
پای‌بندی به سنت‌ها	۰.۴۶۰	۰.۲۳۷	۵.۸۹۵	۰.۰۰۰
خانواده‌گرایی	۰.۲۲۵	۰.۲۲۸	۴.۰۲۳	۰.۰۰۰
بازده سرمایه‌گذاری	۰.۱۱۵	۰.۱۲۵	۲.۰۵۹	۰.۰۴۱
سازگاری با علاقه سرمایه‌گذار	۰.۰۷۳	۰.۰۷۸	۱.۵۰۷	۰.۱۳۴
توانایی و تجربه مجریان پروژه	۰.۱۱۹	۰.۱۱۹	۲.۳۲۷	۰.۰۲۱
ریسک شکست	-۰.۱۲۴	-۰.۱۳۵	-۳.۲۸۲	۰.۰۰۱
کسب مقبولیت سرمایه‌گذار	۰.۰۹۲	۰.۰۸۷	۱.۹۳۷	۰.۰۵۴
امکان خروج از پروژه	۰.۱۸۰	۰.۱۸۲	۳.۳۸۰	۰.۰۰۱

براساس نتایج مندرج در جدول فوق، از ۱۴ متغیر، ۶ متغیر جنسیت، سن، تحصیلات، هدف سرمایه‌گذاری، سازگاری با علاقه سرمایه‌گذار و کسب مقبولیت سرمایه‌گذار بر متغیر وابسته (قصد سرمایه‌گذار) اثرگذار نیستند. ضرایب B بیانگر اندازه اثر هر یک از متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته است. برای مثال با یک واحد افزایش در نمره پای‌بندی به سنت‌ها و ارزش‌های خانوادگی نمره قصد سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اعضای خانواده ۰/۴۶۰ واحد افزایش می‌یابد. همچنین با افزایش یک واحد در نمره ریسک شکست پروژه، نمره قصد سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اعضای خانواده ۰/۱۲۴ واحد کاهش می‌یابد. ضرایب Beta بیانگر میزان اثرگذاری هر یک از متغیرهای مستقل بر متغیر وابسته است. طبق این شاخص متغیرهای پای‌بندی به سنت‌ها و ارزش‌های خانواده، خانواده‌گرایی، امکان خروج از پروژه، ریسک شکست و بازده سرمایه‌گذاری بیشترین اثرگذاری را بر قصد سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اعضای خانواده دارند.

برای آزمون فرضیه‌های ۳ الف و ۳ ب از مدل‌سازی خطی سلسله‌مراتبی استفاده شد. برای این منظور به صورت جداگانه اثرات تعاملی هر یک از متغیرهای خانواده‌گرایی و بازده سرمایه‌گذاری، خانواده‌گرایی و ریسک، سنت‌گرایی و بازده سرمایه‌گذاری، سنت‌گرایی و ریسک بر روی متغیر وابسته (قصد سرمایه‌گذاری) آزمون شدند.

جدول ۶. نتایج حاصل از اثرات تعاملی با استفاده از مدل‌سازی خطی سلسله مراتبی.

Parameter	Estimate	df	T	Sig.
Family * Return	۰.۱۸۳	۱۷۷	۲.۴۴۴	۰.۰۱۵
Family * Risk	-۰.۱۶۹	۱۷۷	-۲.۴۵۱	۰.۰۱۵
Tradition * Return	۰.۲۶۶	۱۷۷	۲.۳۰۱	۰.۰۲۳
Tradition * Risk	-۰.۹۶۹	۱۷۷	-۰.۶۰۱	۰.۵۴۹

Dependent Variable: قصد سرمایه‌گذاری

براساس جدول فوق لحاظ نمودن هم‌زمان (اثر تعاملی) دو متغیر خانواده‌گرایی و بازده بر قصد سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اعضای خانواده اثر مثبت و معناداری دارد. همچنین اثر تعاملی دو متغیر خانواده‌گرایی و ریسک بر قصد سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اعضای خانواده اثر منفی و معناداری دارد. از طرف دیگر، اثر تعاملی دو متغیر سنت‌گرایی (پای‌بندی به اعتقادات و ارزش‌های خانوادگی) و بازده بر قصد سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اعضای خانواده اثر مثبت و معناداری دارد. در مقابل اثر تعاملی سنت‌گرایی و ریسک بر قصد سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اعضای خانواده اثر معناداری ندارد.

در این پژوهش پاسخ‌دهندگان به لحاظ ارزش‌های خانوادگی (متغیرهای فردی) با یکدیگر متفاوت فرض شدند. با فرض اثرگذاری ارزش‌های خانوادگی انتظار می‌رود این متغیر بتواند رابطه بین قصد سرمایه‌گذاری و معیارهای سرمایه‌گذاری را تعدیل نماید.

از شش معیار مرتبط با تصمیمات سرمایه‌گذاری، چهار معیار بازده سرمایه‌گذاری، توانایی و تجربه مجریان پروژه، ریسک شکست و قابلیت خروج بر قصد سرمایه‌گذاری دارای اثر معنادار و دو معیار قابلیت سازگاری با منافع سرمایه‌گذار و کسب شهرت دارای اثر معناداری بر قصد سرمایه‌گذاری نبودند. این یافته با یافته پژوهش (فرید و هیسریج، ۱۹۹۴)^۱ در خصوص سرمایه‌گذاری همخوانی دارد. این بدین معنی است که ارزیابی تصمیمات مرتبط با عرضه سرمایه برای کسب و کارهای جدید عمدتاً براساس بازده، ریسک و توانایی اجرایی تیم استارت‌آپ صورت می‌گیرد تا سایر معیارها. بنابراین نتایج این پژوهش با نتایج پژوهش‌های قبلی همخوانی دارد. این عامل باعث تعمیم‌پذیری و استحکام یافته‌های ناشی از روش تسخیر سیاست‌گذاری و استراتژی نمونه‌گیری می‌گردد (بلو و همکاران، ۲۰۰۹)^۲.

در فرضیه ۳ الف بررسی شد که آیا خانواده‌گرایی یک تعدیل‌کننده مقطعی بر رابطه بین بازده و قصد سرمایه‌گذاری است یا خیر؟ یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا تمایل بیشتری برای سرمایه‌گذاری در کسب و کارهای جدید خانواده دارند.

در فرضیه ۳ ب اثرات خانواده‌گرایی به‌عنوان یک متغیر تعدیل‌گر مقطعی بر رابطه بین ریسک و قصد سرمایه‌گذاری مورد آزمون قرار گرفته است. طبق یافته‌های پژوهش افراد با ویژگی‌های خانواده‌گرایی بالا در سرمایه‌گذاری در پروژه‌های اعضای خانواده اولویت اول‌شان ریسک نمی‌باشد. به عبارت دیگر، در مواقعی که پای خانواده در میان است، افراد معیارهای سرمایه‌گذاری (ریسک و بازده) را به‌طور متفاوتی مدنظر قرار می‌دهند.

در پژوهش اثر متغیر پای‌بندی به ارزش‌های خانوادگی (سنت‌گرایی) بر رابطه بین بازده و ریسک با قصد سرمایه‌گذاری مورد مطالعه قرار گرفت. طبق یافته‌های این پژوهش اثر تعاملی سنت‌گرایی و بازده باعث تقویت قصد سرمایه‌گذاری شده اما در مقابل اثر تعاملی سنت‌گرایی و ریسک اثر معناداری بر قصد سرمایه‌گذاری ندارد.

¹ Fried & Hisrich

² Bello

بحث و نتیجه‌گیری

طبق نتایج پژوهش حاضر خانواده‌گرایی محرک خوبی برای تقاضای سرمایه از اعضای خانواده است. همچنین یافته‌های این پژوهش نشان داد ادراک افراد از مقوله ریسک و بازده سرمایه‌گذاری‌های جدید بر رابطه بین خانواده‌گرایی و عرضه/تقاضای سرمایه به‌لاز اعضای خانواده تاثیر گذار است. در مواقعی که احساس می‌شود سرمایه‌گذاری‌های جدید ریسک پایین/بالایی دارند، خانواده‌گرایی بالا باعث تشویق افراد به جستجوی سرمایه از اعضای خانواده/غیر خانواده می‌شود. به‌علاوه افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا تمایل دارند به‌جای تامین مالی سرمایه‌گذاری‌های جدید اعضای غیر خانواده، نیازهای مالی اعضای خانواده را تامین کنند. همچنین صرف نظر از میزان خانواده‌گرایی، در مواقعی که قرار است سرمایه‌گذاری‌های جدید اعضای خانواده تامین مالی شوند، به شاخص صرفه اقتصادی بهای کمی داده می‌شود.

کاربردهای نظری پژوهش

پژوهش حاضر به طرق مختلف می‌تواند باعث تقویت ادبیات پژوهش گردد. (۱) این پژوهش تلاش کرد تا نقش محرک‌های غیراقتصادی (عوامل اجتماعی-روانشناختی) در تصمیم‌های سرمایه‌گذاری را برجسته کند. این در حالی است که به این مقوله در پژوهش‌های قبلی کمتر توجه شده است. (۲) پژوهش حاضر تلاش کرد از طریق لحاظ نمودن اثرات تعاملی بین ریسک و بازده ادراک شده و خانواده‌گرایی بر تصمیم‌های سرمایه‌گذاری افراد، نشان دهد در چه مواقع و یا شرایطی ممکن است اثرات خانواده‌گرایی کاهش یا افزایش یابد. (۳) بنابر یافته‌های این پژوهش کارآفرینانی که تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود را از اعضای خانواده درخواست می‌کنند، علاوه بر اتکاء به منابع مالی خانواده، انتظار پشتیبانی و همفکری از اعضای خانواده نیز دارند. (۴) بنابر یافته‌های پژوهش حاضر کارکرد مقوله ریسک و بازده در مواقعی که پای خانواده در میان است، متفاوت از حالت متداول است. برای مثال افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا، در مواقعی که ریسک پایین و بازده بالا باشد، تامین مالی از خانواده یک راه‌کار مطلوب تلقی می‌کنند.

کاربردهای عملی پژوهش

از منظر کاربردی، نتایج پژوهش حاضر نشان می‌دهد عوامل اجتماعی و روانشناختی بر رفتار تامین مالی افراد حقیقی اثرگذار هستند. خانواده‌گرایی باعث تقویت پیوندها و روابط خانوادگی شده و همچنین اعضای خانواده را تشویق می‌کند تا به یکدیگر کمک کنند. شناخت این عوامل می‌تواند به درک هرچه بهتر چرایی و چگونگی انگیزش کارآفرینان و سرمایه‌گذاران در مشارکت و یا عدم مشارکت در پروژه‌های سرمایه‌گذاری اعضای خانواده کمک کند. نتایج حاصل از این روابط نه‌تنها می‌تواند برای خود کارآفرینان و سرمایه‌گذاران بلکه می‌تواند برای سیاست‌گذاران نیز مفید واقع گردد. طبق نتایج پژوهش حاضر مبادلات اقتصادی فی‌مابین اعضای خانواده نه‌تنها از منظر اقتصادی بلکه از منظر اجتماعی-روانشناختی (همچون خانواده‌گرایی) نیز متاثر است.

محدودیت‌ها و پیشنهادها

علی‌رغم مزیت‌هایی همچون چند سناریویی، چند روشی، و چند منبعی؛ پژوهش حاضر دارای محدودیت‌هایی نیز می‌باشد. هدف پژوهش حاضر بررسی اثرات خانواده‌گرایی بر تصمیمات سرمایه‌گذاری افراد (مانند رفتار تقاضا و عرضه سرمایه) در پروژه‌های جدید است. پژوهش‌های آتی می‌توانند ابعاد غیرمالی همچون استفاده از ظرفیت روابط خانواده، مشارکت مستقیم مدیریت و همچنین نحوه جذب سرمایه از اعضای غیر خانواده در پروژه‌های سرمایه‌گذاری جدید اعضا از سوی خانواده را مورد مطالعه و بررسی قرار دهند. هر چند اقداماتی در راستای حداقل‌سازی سوءگیری روش‌های آماری استفاده شده و همچنین بهبود روایی درونی (دغدغه‌های متداول مرتبط با داده‌های خود اظهاری) صورت گرفت؛ اما پیشنهاد می‌شود در پژوهش‌های آتی از روش‌های دیگر (مانند روش طولی) برای درک هرچه بهتر موضوع استفاده شود.

براساس نتایج سناریوهای استفاده شده در پژوهش حاضر پیشنهاد می‌شود پژوهش‌هایی در راستای اصلاح و بهبود ساختار خانواده‌گرایی انجام شود.

نتیجه‌گیری

پژوهش حاضر براساس تئوری‌های سرمایه اجتماعی و نمایندگی و براساس دو سناریو جداگانه انجام شد. هدف پژوهش حاضر بررسی این موضوع بود که چگونه تعامل فی‌مابین ریسک و بازده ادراک شده با خانواده‌گرایی می‌تواند بر تصمیمات سرمایه‌گذاری افراد در خصوص تقاضا یا عرضه سرمایه مورد نیاز پروژه‌های سرمایه‌گذاری جدید موثر واقع گردد. هدف اصلی انجام پژوهش حاضر این بود که عوامل اقتصادی تنها محرک انجام پروژه‌های سرمایه‌گذاری که خانواده در آن درگیر است، نمی‌باشد. طبق یافته‌های پژوهش حاضر خانواده‌گرایی، به‌عنوان یک ارزش اجتماعی-روان‌شناختی موثر بر نگرش و رفتار افراد نسبت به اعضای خانواده در مقابل اعضای غیرخانواده، می‌تواند بر تصمیمات تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری جدید و نحوه نقش‌آفرینی خانواده در این فرایند اثرگذار باشد. بنابر یافته‌های این پژوهش افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا در صورت بالا بودن بازده مورد انتظار، برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود بر روی اعضای خانواده تکیه خواهند کرد (سناریو ۱). همچنین مشارکت خانواده در پروژه‌های سرمایه‌گذاری با بازده بالاتر به نفع اعضا بوده؛ اما در عین حال منفعت حاصل از پروژه‌های سرمایه‌گذاری با بازده کمتر، ناچیز خواهد بود. این یافته مطابق با نتایج پژوهش (شولز و همکاران، ۲۰۰۳) است. همچنین برای محافظت از ثروت و انسجام خانواده، افراد با ویژگی خانواده-گرایی بالا برای تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود اعضای خانواده چندان مدنظر قرار نمی‌دهند (سناریو ۱). در عوض آن‌ها ممکن است از طریق تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود از اعضای غیرخانواده، ریسک سرمایه‌گذاری جدید را متوجه اعضای غیرخانواده نمایند. در مقابل، افراد با ویژگی خانواده‌گرایی بالا سرمایه خود را در اختیار پروژه‌های سرمایه‌گذاری جدید اعضای خانواده قرار می‌دهند تا اعضای غیرخانواده (سناریو ۲). نکته قابل تامل این است که افراد در مواقعی که خانواده درگیر است، معیار ریسک و بازده را به‌صورت متفاوت از حالت عادی آن مدنظر قرار می‌دهند. درکل، پژوهش حاضر باعث افزایش درک ما از مفهوم خانواده‌گرایی و نقش خانواده در تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری‌های جدید شده و می‌تواند مسیرهای تحقیقاتی جدیدی را در حوزه کارآفرینی و کسب‌وکارهای خانوادگی ارائه نماید.

References

- Abdi Jamayran, A., Sehat, A., & Hossein, E. (2017). Reviewing the process and utilizing entrepreneurial opportunities. *Quarterly Scientific Journal of National University of Skills*, 14(1), 67-85. https://karafan.nus.ac.ir/article_100501.html?lang=en
- Bello, D., Leung, K., Radebaugh, L., Tung, R. L., & Van Witteloostuijn, A. (2009). From the Editors: Student samples in international business research. *Journal of International Business Studies*, 40(3), 361-364. <https://doi.org/10.1057/jibs.2008.101>
- Birtch, T. A., Au, K. Y-f., Chiang, F. F. T., & Hofman, P. S. (2018). How perceived risk and return interacts with familism to influence individuals' investment strategies: The case of capital seeking and capital providing behavior in new venture financing. *Asia Pacific Journal of Management*, 35(2), 471-500. <https://doi.org/10.1007/s10490-017-9525-0>
- Campos, B., Ullman, J. B., Aguilera, A., & Dunkel Schetter, C. (2014). Familism and psychological health: the intervening role of closeness and social support. *Cultural Diversity & Ethnic Minority Psychology*, 20(2), 191-201. <https://doi.org/10.1037/a0034094>
- Cassar, G. (2004). The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19(2), 261-283. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00029-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00029-6)
- Cropanzano, R., & Mitchell, M. S. (2005). Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review. *Journal of Management*, 31(6), 874-900. <https://doi.org/10.1177/0149206305279602>

- Daskalakis, N., Jarvis, R., & Schizas, E. (2013). Financing practices and preferences for micro and small firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1), 80-101. <https://doi.org/10.1108/14626001311298420>
- Davidsson, P. (2007). Method challenges and opportunities in the psychological study of entrepreneurship. In J. R. Baum, M. Frese, & R. A. Baron (Eds.), *The psychology of entrepreneurship* (pp. 287-323). Psychology Press. <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781315750989-21/method-challenges-opportunities-psychological-study-entrepreneurship>
- Desmond, M., & López Turley, R. N. (2014). The Role of Familism in Explaining the Hispanic-White College Application Gap. *Social Problems*, 56(2), 311-334. <https://doi.org/10.1525/sp.2009.56.2.311>
- Drake, D., Dandy, J., Loh, J. M. I., & Preece, D. (2018). Should Parents Financially Support their Adult Children? Normative Views in Australia. *Journal of Family and Economic Issues*, 39(2), 348-359. <https://doi.org/10.1007/s10834-017-9558-z>
- Edelman, L. F., Manolova, T., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2016). The impact of family support on young entrepreneurs' start-up activities. *Journal of Business Venturing*, 31(4), 428-448. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.04.003>
- Farh, J.-L., Hackett, R. D., & Liang, J. (2007). Individual-Level Cultural Values as Moderators of Perceived Organizational Support–Employee Outcome Relationships in China: Comparing the Effects of Power Distance and Traditionality. *Academy of Management Journal*, 50(3), 715-729. <https://doi.org/10.5465/amj.2007.25530866>
- Fried, V. H., & Hisrich, R. D. (1994). Toward a model of venture capital investment decision making. *Financial Management*, 23(3), 28-37. <https://doi.org/10.2307/3665619>
- Gaines Jr, S. O., Marelich, W. D., Bledsoe, K. L., Steers, W. N., Henderson, M. C., Granrose, C. S., Barajas, L., Hicks, D., Lyde, M., & Takahashi, Y. (1997). Links between race/ethnicity and cultural values as mediated by racial/ethnic identity and moderated by gender. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1460–1476. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.6.1460>
- Gomez-Mejia, L. R., Cristina, C., Pascual, B., & De Castro, J. (2011). The Bind that Ties: Socioemotional Wealth Preservation in Family Firms. *The Academy of Management Annals*, 5(1), 653-707. <https://doi.org/10.1080/19416520.2011.593320>
- Gomez-Mejia, L. R., Makri, M., & Kintana, M. L. (2010). Diversification Decisions in Family-Controlled Firms. *Journal of Management Studies*, 47(2), 223-252. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2009.00889.x>
- Gordini, N. (2012). The impact of outsiders on small family firm performance: Evidence from Italy. *World Journal of Management*, 4(2), 14-35. https://www.researchgate.net/publication/256047122_The_Impact_of_Outsiders_on_Small_Family_Firm_Performance_Evidence_from_Italy
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380. <https://doi.org/10.1086/225469>
- Harrison, R. T., Colin, M., & Smith, D. (2015). Heuristics, learning and the business angel investment decision-making process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(9-10), 527-554. <https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1066875>
- Hisrich, R., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). Entrepreneurship research and practice: a call to action for psychology. *American psychologist*, 62(6), 575-589. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.62.6.575>

- Hosseinpour, M., Karimi, H., Bakhsham, M., & Khodaei, A. (2020). Investigating the effect of multiple intelligence on individual performance of top entrepreneurs. *Quarterly Scientific Journal of National University of Skills*, 17(3), 113-126. <https://doi.org/10.48301/kssa.2020.124670>
- Joo Kitano, H. A. (2017). *The Investor-entrepreneur Relationship in Equity Crowdfunding: a Combined Trust-agency Based Approach* [Doctoral, Autonomous University of Barcelona]. Bellaterra, Spain. <https://ddd.uab.cat/record/188072>
- Lee, R. P. (1992). Formulation of relevant concepts and propositions for sociological research in Chinese society. In N. Chie & C. Chiao (Eds.), *Home bound: Studies in East Asian society* (pp. 81-98). The Centre for East Asian Cultural Studies.
- Liñán, F., & Fayolle, A. (2015). A systematic literature review on entrepreneurial intentions: citation, thematic analyses, and research agenda. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 907-933. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0356-5>
- Ling, C., & Dale, A. (2013). Agency and social capital: characteristics and dynamics. *Community Development Journal*, 49(1), 4-20. <https://doi.org/10.1093/cdj/bss069>
- Maula, M., Autio, E., & Arenius, P. (2005). What Drives Micro-Angel Investments? *Small Business Economics*, 25(5), 459-475. <https://doi.org/10.1007/s11187-004-2278-4>
- Meschede, T., Darity, W., & Hamilton, D. (2015). *Financial Resources in Kinship and Social Networks: Flow and Relationship to Household Wealth by Race and Ethnicity among Boston Residents*. Federal Reserve Bank of Boston. <https://scholarworks.brandeis.edu/esploro/outputs/report/Financial-Resources-in-Kinship-and-Social/9924143124601921>
- Miller, D., Le Breton-Miller, I., & Scholnick, B. (2008). Stewardship vs. Stagnation: An Empirical Comparison of Small Family and Non-Family Businesses. *Journal of Management Studies*, 45(1), 51-78. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2007.00718.x>
- Mohammadi, S., Darzian Azizi, A., & Arzani Birgani, M. (2022). Structural Analysis of the Effect of Entrepreneurial Cognition on Intention of Students' Entrepreneurial Behavior with the Mediating Role of Perceived Fear (Case Study: Shahid Chamran University of Ahvaz). *Quarterly Scientific Journal of National University of Skills*, 19(2), 245-265. <https://doi.org/10.48301/kssa.2021.292382.1593>
- Mucchi-Faina, A., Pacilli, M. G., & Verma, J. (2010). The Two Faces of Familism: A Cross-Cultural Research in India and Italy. *Psychological Studies*, 55(4), 365-373. <https://doi.org/10.1007/s12646-010-0042-1>
- Mullins, J. W., & Forlani, D. (2005). Missing the boat or sinking the boat: a study of new venture decision making. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 47-69. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.08.001>
- Perry, J., Masud, C., & Ring, K. (2015). Cultural influences in the decision to invest in new ventures: an exploratory study. *Venture Capital*, 17(3), 237-262. <https://doi.org/10.1080/13691066.2015.1051738>
- Pistrui, D., Huang, W., Oksoy, D., Jing, Z., & Welsch, H. (2001). Entrepreneurship in China: Characteristics, Attributes, and Family Forces Shaping the Emerging Private Sector. *Family Business Review*, 14(2), 141-152. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2001.00141.x>
- Realo, A., Allik, J., & Greenfield, B. (2008). Radius of Trust: Social Capital in Relation to Familism and Institutional Collectivism. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 39(4), 447-462. <https://doi.org/10.1177/0022022108318096>

- Schulze, W. S., Lubatkin, M. H., & Dino, R. N. (2003). Toward a theory of agency and altruism in family firms. *Journal of Business Venturing*, 18(4), 473-490. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00054-5](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00054-5)
- Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1971). Comparison of Bayesian and regression approaches to the study of information processing in judgment. *Organizational Behavior and Human Performance*, 6(6), 649-744. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(71\)90033-X](https://doi.org/10.1016/0030-5073(71)90033-X)
- Song, H., & Wang, L. (2013). The impact of private and family firms' relational strength on financing performance in clusters. *Asia Pacific Journal of Management*, 30(3), 735-748. <https://doi.org/10.1007/s10490-012-9316-6>
- Sorenson, R. L., & Milbrandt, J. M. (2023). Family Social Capital in Family Business: A Faith-Based Values Theory. *Journal of Business Ethics*, 184(3), 701-724. <https://doi.org/10.1007/s10551-022-05110-4>
- Sreenivasan, A., & Suresh, M. (2023). Exploring the contribution of sustainable entrepreneurship toward sustainable development goals: A bibliometric analysis. *Green Technologies and Sustainability*, 1(3), 100038. <https://doi.org/10.1016/j.grets.2023.100038>
- Steier, L. (2003). Variants of agency contracts in family-financed ventures as a continuum of familial altruistic and market rationalities. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 597-618. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00012-0](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00012-0)
- Thomas, P. A., Liu, H., & Umberson, D. (2017). Family Relationships and Well-Being. *Innovation in Aging*, 1(3), 1-11. <https://doi.org/10.1093/geroni/igx025>
- Wah, S. S. (2001). Chinese cultural values and their implication to Chinese management. *Singapore Management Review*, 23(2), 75-83. <https://www.proquest.com/docview/226850458?sourcetype=Scholarly%20Journals>
- Welsh, D., & Zellweger, T. (2010). Can we afford it? Investment decisions of family and nonfamily owners. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 16(2), 21-41. https://www.researchgate.net/publication/286176461_Can_we_afford_it_Investment_decisions_of_family_and_nonfamily_owners
- Wong, P. K., & Ho, Y. P. (2007). Characteristics and determinants of informal investment in Singapore. *Venture Capital*, 9(1), 43-70. <https://doi.org/10.1080/13691060600996772>
- Yeh, M-H., & Yang, K-S. (1997). Chinese familism: Conceptual analysis and empirical assessment. *Bulletin of the Institute of Ethnology, Academia Sinica*, 83, 169-225.
- Zellweger, T. M., & Astrachan, J. H. (2008). On the Emotional Value of Owning a Firm. *Family Business Review*, 21(4), 347-363. <https://doi.org/10.1177/08944865080210040106>
- Zellweger, T. M., & Dehlen, T. (2012). Value Is in the Eye of the Owner: Affect Infusion and Socioemotional Wealth Among Family Firm Owners. *Family Business Review*, 25(3), 280-297. <https://doi.org/10.1177/0894486511416648>
- Zortea, T. C., & Tokumaru, R. S. (2010). Family relationship and socio-economic context. *Interpersona: An International Journal on Personal Relationships*, 4(1), 106-126. <https://doi.org/10.5964/ijpr.v4i1.45>