


Public Organizations Management *Open Access*

Spring (2024) 12(2): 41-66

 DOI: <https://doi.org/10.30473/ipom.2024.69663.4916>

Received: 12/Nov/2023

Accepted: 20/Jan/2024

ORIGINAL ARTICLE

Designing a Model for Improving the Performance of Start-Up Accelerators

Saeed Chehreh^{1*}, Mohammadali Sarlak², Ashraf Rahimian³

1. Ph.D. Candidate, Department of Public Management, Payam Noor University, Tehran, Iran.
2. Professor, Department of Public Management, Payame Noor University, Tehran, Iran.
3. Assistant Professor, Department of Public Management, Payame Noor University, Tehran, Iran.

Correspondence

Saeed Chehreh
E-mail:
saeed.chehreh63@gmail.com

How to cite

Chehreh, S., Sarlak, M.A., Rahimian, A. (2024). Designing a Model for Improving the Performance of Start-Up Accelerators. *Public Organizations Management*, 12(2), 41-66.

ABSTRACT

This research was conducted to design a model to improve the performance of start-up accelerators and identify their dimensions and components. This research is a mixed exploratory research in terms of nature and is applied in terms of purpose. It includes two qualitative (supercomposition and Delphi) and quantitative parts. In the qualitative part, the research population was 25 Persian and Latin articles related to the improvement of performance in the accelerator, which were selected by census method with the metacombination mode. The statistical population in the Delphi section included 30 faculty members in management and managers related to start-up accelerators. In the quantitative part, 250 samples of employees of Iranian accelerators were selected using a systematic random stratified method. Data were collected using the researcher's questionnaire, the validity of which was obtained and confirmed by construct validity and factor loadings, as well as the calculation of Cronbach's alpha. For data analysis, exploratory and confirmatory factor analysis and path analysis were used using SPSS and Smart PLS software. According to the results obtained from exploratory factor analysis, 73 questionnaire items were classified into 12 main components and 61 sub-components. The results of confirmatory factor analysis show that 12 human resource components of coaching, management techniques, customer perspective, continuous improvement, support, financial relations, internal processes, business model, program ecosystem, competitors, and environment are effective in improving the performance of start-up accelerators.

KEYWORDS

Performance Improvement, Accelerator, Startup.



© 2024, by the author (s). Published by Payame Noor University, Tehran, Iran.

This is an open access article under the CC BY (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

<https://ipom.journals.pnu.ac.ir/>

تدوین مدل بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ

سعید چهره^{۱*}، محمدعلی سرلک^۲، اشرف رحیمیان^۳

چکیده

پژوهش حاضر با هدف طراحی الگویی برای بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ و شناسایی ابعاد و مؤلفه‌های آن انجام شده است. این پژوهش از نظر روش و ماهیت در زمره تحقیقات آمیخته اکتشافی قرار دارد و از نظر هدف کاربردی است. پژوهش حاضر در دو بخش کیفی (فرا ترکیب و دلفی) و کمی صورت گرفت. جامعه مورد مطالعه در بخش کیفی شامل ۲۵ مقاله فارسی و لاتین مرتبط با بهبود عملکرد در شتاب‌دهنده که به روش سرشماری در روش فراترکیب انتخاب شدند. جامعه آماری در بخش دلفی نیز شامل ۳۰ نفر از اعضای هیئت‌علمی رشته مدیریت و مدیران شرکت‌های مرتبط با شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ بوده است. در بخش کمی نیز ۲۵۰ نمونه از کارکنان شتاب‌دهنده‌های ایران با روش طبقه‌ای تصادفی سیستماتیک انتخاب شدند. ابزار جمع‌آوری داده‌ها پرسشنامه محقق ساخته است که اعتبار آن از طریق روش‌های روانی سازه و بارهای عاملی و همچنین محاسبه آلفای کرونباخ به دست آمد و تأیید شد. به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها از تحلیل عاملی اکتشافی و تأییدی همچنین تحلیل مسیر، با استفاده از نرم‌افزارهای آماری SPSS و SMART PLS بهره برده شد. براساس تحلیل عاملی اکتشافی ۷۳ گویه پرسشنامه در ۱۲ مؤلفه اصلی و ۶۱ مؤلفه فرعی طبقه‌بندی شده است. نتایج تحلیل عاملی تأییدی نشان می‌دهد ۱۲ مؤلفه منابع انسانی مریبگری، فنون مدیریت، منظر مشتری، بهبود مستمر، پشتیبانی، روابط مالی، فرایندهای داخلی، مدل کسب‌وکار، اکوسیستم برنامه، رقبا و محیط بر بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ مؤثر است.

واژه‌های کلیدی

بهبود عملکرد، شتاب‌دهنده، استارت‌آپ.

۱. دانشجوی دکتری، گروه مدیریت دولتی، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران.
۲. استاد، گروه مدیریت دولتی، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران.
۳. استادیار، گروه مدیریت، دانشگاه پیام نور، تهران، ایران.

نویسنده مسئول: سعید چهره
رایانامه:

saeed.chehreh63@gmail.com

استناد به این مقاله:

چهره، سعید؛ سرلک، محمدعلی و رحیمیان، اشرف (۱۴۰۳). تدوین مدل بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ. فصلنامه علمی مدیریت سازمان‌های دولتی، ۱۲(۲)، ۴۱-۶۶.

مقدمه

حالی است که مفهوم شتاب‌دهنده هم از این قاعده مستثنی نبوده و در چرخه‌های مختلف عمر خود نیاز به تغییر یا حفظ بعضی فرایندهای جاری سازمانی دارد. در کنار آن عملکرد سازمانی یکی از مهم‌ترین متغیرها در پژوهش مدیریت و به‌طور متداول مهم‌ترین شاخص عملکرد در سازمان است (گاوریا و همکاران^۳، ۲۰۱۱).

عملکرد به اقدامات، رفتار و نتایج قابل اندازه‌گیری اشاره دارد، که کارکنان در ارتباط با اهداف سازمانی، درگیر آن می‌شوند (ویزوسیاریان و همکاران، ۲۰۱۴). عملکرد برودادهایی است که در نهایت، به توسعه کارکنان منجر می‌شود. نتیجه نهایی عملکرد کارکنان، تأثیر بر اثربخشی سازمانی خواهد بود (حامدی و وحیدی، ۲۰۱۱).

بهبود عملکرد مفهومی پیچیده است که در مطالعات متعدد بررسی شده است. در تحقیقات اولیه درباره عملکرد، اختلاف بسیاری در چگونگی مفهوم‌سازی آن وجود داشته است. درباره اینکه چه معیارهایی از بهبود عملکرد باید استفاده شود، چه کسی باید معیارها را تعیین کند یا بسنجد و چه ویژگی‌های سازمانی و یا متغیرهای دیگر بهبود عملکرد باید بررسی شود، اختلاف‌نظرهایی وجود دارد (کروبی و میر فخرالدینی، ۱۳۹۷).

از سوی دیگر، سازمان‌ها اصولاً به‌منظور رسیدن به هدف‌هایی ایجاد گردیده‌اند که میزان موفقیت، آن‌ها در دستیابی به این هدف‌ها هم ارتباط مستقیمی با نحوه عملکرد کارکنان دارد. از آنجا که میزان منابع در دسترس در سازمان (مالی و غیرمالی) محدود است نیاز به طراحی مدل بهبود عملکرد برای شتاب‌دهنده‌ها احساس می‌گردد. با توجه به بررسی‌های به عمل آمده در ادبیات پژوهش بسیاری از شتاب‌دهنده‌های ایرانی از تمرکز بر این موضوع غافل شده‌اند، به‌طوری که عدم توجه به طراحی مدل مناسب بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌ها در چندین مورد حتی به تعطیلی شتاب‌دهنده‌ها منجر شده است.

یکی دیگر از دلایل ضرورت انجام این پژوهش خلأ وجود مدلی مرتبط در این زمینه است که بتواند به بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ کمک نماید. لذا پژوهش حاضر با ارائه مدل بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ می‌تواند در ایجاد معیار و ملاکی در این زمینه کمک شایانی به شتاب‌دهنده‌ها در این زمینه ارائه دهد. سؤال اصلی این پژوهش نیز این‌گونه مطرح شد که مدل بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ چگونه است؟ و اجزا و عناصر مرتبط با ابعاد و عوامل مؤثر بر آن کدامند؟

متدولوژی استارت‌آپ‌ها در سال‌های گذشته به‌طور پیوسته محبوبیت گسترده‌ای به دست آورده است. در طیف جدید پژوهش‌ها تمرکز بر تحولات مدل‌های پرورش کسب‌وکار در طول زمان دیدگاهی پویا در این خصوص ارائه کرده‌اند. استدلال بر این است که هر نسل از مدل‌های پرورش کسب‌وکار، ساختار و ارزش‌های خود را با نیازهای در حال تحول کسب‌وکارهای مخاطره‌ای و متقاضیان وفق می‌دهد. در این نگاه شتاب‌دهنده‌ها به‌عنوان یک مدل جدید پرورش کسب‌وکار مطرح هستند، که با ارائه حمایت‌های هدفمند طی یک بازه زمانی محدود (سه تا شش ماه) به کسب‌وکارهای نوپا در دستیابی به رشد بسیار نویدبخش به نظر می‌رسند. شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپی یک مدل حمایتی کارآفرینانه جدید هستند که سرعت رشد شرکت‌های نوپا را با ارائه خدمات مشاوره تخصصی فرصت‌های شبکه‌سازی و جذب سرمایه‌گذاری برای کسب‌وکارهای مبتنی بر رشد افزایش می‌دهند.

پس از ظهور اولین شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپی در آمریکا در سال ۲۰۰۵ روند شتاب‌دهنده‌ها در جهان بسیار سریع بوده است. بهبود عملکرد جامع این شتاب‌دهنده‌ها نه تنها موفقیت نسبی مدل جدید حمایتی را روشن خواهد کرد بلکه می‌تواند به شتاب‌دهنده‌های ایرانی در الگوبرداری از نحوه عملکرد بهترین شتاب‌دهنده‌های جهان کمک کرده و کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها را نیز در تشخیص و انتخاب بهترین برنامه شتاب‌دهنده یاری کنند (پارساانژاد و همکارانش، ۲۰۱۸).

دمپلوف و همکاران^۱ (۲۰۱۸)، در پژوهش خود بیان می‌کنند که شتاب‌دهنده‌ها می‌توانند ایده‌های برنده را سریع‌تر از دیگران شناسایی کرده و به کسب‌وکارهای نوپا برای رشد کمک کنند. در کنار آن براساس نظر رادوچویچ و همکاران^۲ (۲۰۱۷) شتاب‌دهنده‌ها از معیارهای متفاوتی نسبت به سایر سازمان‌های پرورش‌دهنده کسب‌وکار در پذیرش یا عدم پذیرش استفاده می‌کنند. این مسئله به دلیل تفاوت‌های اساسی است که شتاب‌دهنده‌ها با سایر سازمان‌ها از نظر طول دوره، نوع حمایت، ساختار، مدل کسب‌وکار و ... دارند. طی چند سال گذشته، شتاب‌دهنده‌ها و برنامه‌هایی که آن‌ها اجرا می‌کنند، به بازیگران اصلی در اکوسیستم‌های نوپا تبدیل شده‌اند و به هزاران بنیان‌گذار کمک می‌کنند تا در «اقتصاد جدید» امروز تجارت‌های نوآورانه ایجاد و رشد کنند. از سویی هر سازمان در چرخه عمر خود نیازمند بازنگری‌هایی در چرخه فرایندهای خود می‌باشد، این در

1. Dempwolf et al
2. Radojevich et al

3. Gaviria-Marin et al

یک محصول یا خدمت جدید در شرایطی که ابهام بالایی وجود دارد به وجود آمده است.

کوهن^۳ (۲۰۱۴)، بر این باور است که شتاب‌دهنده شکلی متفاوت حمایت از شرکت‌های نوپا در مقایسه با سرمایه‌گذاران فرشته و مراکز رشد است. در تعدادی از ابعاد مانند مدت‌زمان، مشوق‌ها، گروه‌ها، مدل کسب‌وکار، اشتراک مکانی، برنامه آموزشی و مربیگری و شبکه کمک شایانی می‌کند.

دمپولف و همکاران (۲۰۱۴)، اعتقاد دارند که شتاب‌دهنده‌ها شکاف سرمایه را برای کسب‌وکارهای نوپا و شکاف اطلاعات را برای سرمایه‌گذاران احتمالی از طریق عمل به‌عنوان «واسطه شبکه» پوشش می‌دهند. آن‌ها هزینه جستجو را برای سرمایه‌گذاران کاهش می‌دهند در حالی که جریانی از فناوری‌های آزموده شده را برای بازار فراهم می‌کنند.

لامین^۴ و همکارانش (۲۰۱۸)، در مورد شتاب‌دهنده‌ها بیان می‌کنند که آن‌ها از طریق آموزش، دانش (تجربی) و توسعه منطقه‌ای، به‌عنوان رابط بین کارآفرینی عمل می‌کنند.

فاندرز کلاب^۵ (۲۰۱۹)، شتاب‌دهنده‌ها را نهادهایی می‌دانند که بر توانمندسازی تمرکز دارند. از طریق مشاوره و ارائه منابع به استارت‌آپ‌ها توانایی آن‌ها را برای موفقیت افزایش می‌دهند. تاکنون مطالعات مختلفی در حوزه شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ در داخل و خارج از کشور انجام شده است که در آن پژوهشگران در قالب مدل‌هایی به برخی از عوامل مؤثر بر عملکرد شتاب‌دهنده‌ها اشاره نموده‌اند.

اکراه و همکاران^۶ (۲۰۱۷)، در مقاله‌ای با عنوان «عوامل مؤثر بر نوآوری و رشد استارت‌آپ» با هدف بررسی عوامل مؤثر بر نوآوری در استارت‌آپ‌ها و استخراج عوامل مؤثر بر افزایش موفقیت در تأمین منابع مالی آن‌ها به این نتیجه رسیدند که این کسب‌وکارها جزء حیاتی هر اقتصادی هستند که باعث ایجاد اشتغال می‌شوند. آن‌ها مطابق نتایج پژوهش خود دریافتند که عواملی مانند عوامل محیطی، اجتماعی، تکنولوژیکی و سیاسی به‌عنوان رایج‌ترین عواملی که باعث موفقیت بیشتر استارت‌آپ‌ها می‌شوند همچنین موارد دیگر مانند دانش درزمینه استارت‌آپ،

بهبود عملکرد برای شرکت‌ها بسیار مهم است شرکت‌ها باید به‌طور دوره‌ای محدود محصولات خود را بررسی، به‌روزرسانی و تغییر بدهند.

در الگوهای نوین ارزیابی عملکرد، مدل‌های کمی مثل معیار بهره‌وری با رویکرد ارزش افزوده، معیار کارآمدی با رویکرد اثربخشی و کارایی و معیار سودآوری با رویکرد حسابرسی عملکرد و مدل‌های کیفی، مثل معیار توصیفی و ارزشی با رویکرد تعهد سازمانی و اخلاق سازمانی و چند معیار دیگر به کار گرفته شده است. دست کم هفت معیار برای ارزیابی عملکرد یک سازمان وجود دارد که الزاماً متمایز از یکدیگر نیستند. این مقیاس‌ها عبارتند از: اثربخشی، کارایی، سود و سودآوری، بهره و بهره‌وری، کیفیت زندگی شغلی، خلاقیت و نوآوری و کیفیت.

نواقص و کمبودهای سیستم‌های سنتی ارزیابی عملکرد به انقلابی در مدیریت عملکرد منجر شد به‌طوری که محققان و کاربران به سمت خلق سیستم‌هایی حرکت کردند که اهداف و محیط فعلی را مورد توجه قرار دهند و بدین ترتیب فرایندهای متعددی برای استفاده سازمان‌های مختلف ایجاد گردید. همچنین چارچوب‌های بسیاری برای پشتیبانی این فرایندها پیشنهاد شد که هدف این‌گونه چارچوب‌ها، کمک به سازمان‌ها برای ارزیابی درست و شایسته عملکردشان است.

مبانی نظری و پیشینه پژوهش

تاکنون تعاریف متعددی برای شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ ارائه شده است. گودرزی و همکاران (۱۳۹۶)، در تعریف استارت‌آپ آورده‌اند که استارت‌آپ‌ها، شرکت یا تیم کسب‌وکار به صورت سازمانی نوپا هستند که تاریخچه چندانی ندارد و در جستجوی مدل کسب‌وکار گسترش‌پذیر، تکرارپذیر و سوددهنده می‌باشند. به عبارت دیگر، استارت‌آپ‌ها ایده‌هایی ریسک‌پذیر دارند و مدل کسب‌وکارشان مشخص نیست و بازار هدف‌شان فرضی است. سنتوبلی و همکاران^۱ (۲۰۱۷)، بر این اعتقادند که استارت‌آپ سازمانی است که در جستجوی یک مدل کسب‌وکار قابل تکرار و مقیاس‌پذیر، شکل گرفته است. راب و مورلیکس^۲ (۲۰۱۶)، بر این عقیده‌اند که استارت‌آپ یک نهاد انسانی است که برای ارائه

3. Cohen

4. Lamin

5. Funders Club

6. Okrah & Eat

1. Centoblio

2. Robb & Morlicks

وجود دارد. با این حال، در بسیاری از کشورها چشم‌انداز شتاب‌دهنده‌ها محدود است، یعنی جایی که راهنمایی، منابع و سرمایه‌گذاری‌ها به راحتی در دسترس نیستند و در نتیجه نرخ موفقیت پایینی برای شرکت‌های نوپا ایجاد می‌شود. این محدودیت‌ها زمانی که دسترسی قوی به منابع و سرمایه‌گذاران را برای کارآفرینان فراهم می‌کند، تأثیر منفی داشته که به شدت بر میزان موفقیت استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه تأثیر می‌گذارد. آن‌ها دریافتند با رشد قابل توجه استارت‌آپ‌ها در سراسر جهان، نیاز به تأمین مالی و مربیگری استارت‌آپ به شدت افزایش یافته است، همچنین شرکت‌های نوپا برای دستیابی به اهداف خود به انواع مختلفی از دارایی‌ها، سیستم‌ها، دانش و اطلاعات نیاز دارند. در شتاب‌دهنده‌ها، استارت‌آپ‌ها تمامی منابع فوق‌الذکر را دریافت و در عین حال مهارت‌های کارآفرینی خود را نیز بهبود می‌بخشند.

لی‌ترین^۳ (۲۰۱۹)، در پژوهش خود با عنوان «عوامل مؤثر بر عملکرد راه‌اندازی شرکت‌های کوچک و متوسط در شهر دانانگ» با هدف بررسی عواملی مانند سیاست دولت، سرمایه مالی، عوامل فرهنگی، عوامل اجتماعی و سرمایه انسانی که بر موفقیت کسب‌وکار استارت‌آپ‌ها تأثیر می‌گذارند پرداختند. ترین به این نتیجه رسید که این عوامل به کاهش خطرات شکست و افزایش شانس موفقیت کمک می‌کنند و برای یک استارت‌آپ پایدار، باید سیاست‌های قانونی مناسبی از جمله سیاست‌های تشویقی در مورد مالیات در ۳ تا ۵ سال اول، در زمانی که کسب‌وکارهای جدید تأسیس می‌شوند، وجود داشته باشد. همچنین آن‌ها دریافتند شتاب‌دهنده‌ها باید روی سیاست‌هایی مانند اعتبار، ضمانت و کمک وام برای بنگاه‌های استارت‌آپ در مراحل اولیه تمرکز شود تا مشکلات استارت‌آپ‌ها حل شود.

کیم^۴ و همکاران (۲۰۱۸)، در پژوهش خود تحت عنوان «عوامل حیاتی موفقیت در طراحی استارت‌آپ» دریافتند روندهای اخیر در استارت‌آپ‌های مخاطره‌آمیز جدید راه را برای گسترش صنعت طراحی هموار کرده و درپچه‌های فرصت‌های جدیدی را برای تجارت طراحی سنتی کوچک و غیرتخصصی باز کرده‌اند. در این محیط، استارت‌آپ‌های به سرعت در جامعه مدرن در حال رشد هستند و بنابراین نیازهای مصرف‌کنندگان را از طریق توسعه

مهارت‌های رهبری، تأمین مالی، بازاریابی و تبلیغات نیز از عوامل اصلی تأثیرگذار بر عملکرد استارت‌آپ‌ها بی‌تأثیر ندانستند.

شاهف و التاهو^۱ (۲۰۲۱)، در پژوهشی با «عنوان بررسی عوامل کلیدی موفقیت برای استارت‌آپ‌ها در پادشاهی بحرین با در نظر گرفتن چشم‌انداز اقتصادی بحرین در سال ۲۰۳۰»، با هدف بررسی عوامل کلیدی موفقیت استارت‌آپ‌ها در بحرین با توجه به تغییر از اقتصادی وابسته به ثروت نفت به یک اقتصاد متنوع، در کنار استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها که از جمله کسب‌وکارهای نوپا هستند انجام دادند. آن‌ها به این نتیجه رسیدند که تعدادی از استارت‌آپ‌ها در بحرین با سرعتی سریع در صنایع مختلف در حال رشد هستند که این در نتیجه اکوسیستم عالی و حمایتی است که دولت بحرین از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها ارائه می‌کند. همچنین آن‌ها دریافتند که چهار متغیر جمع‌آوری سرمایه، تجربه، دانش و مشارکت در موفقیت استارت‌آپ‌ها در بحرین مؤثرند. اکثر پاسخ‌دهندگان به شدت موافق بودند که عوامل تجربه و دانش برای موفقیت در استارت‌آپ‌ها در پادشاهی بحرین حیاتی تلقی می‌شوند. با این حال، بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها در مورد تأثیر جمع‌آوری سرمایه و مشارکت‌هایی که به نظر می‌آید تأثیر عمده‌ای بر موفقیت ندارند، اختلاف‌نظر داشتند. توصیه‌های این پژوهش برای موفقیت استارت‌آپ‌ها شامل دو بخش است. بنیان‌گذاران باید به دنبال فرصت‌های بیشتری برای افزایش دانش و سرمایه‌گذاری بر تجربیات خود باشند و نهادهای دولتی از طریق ارائه و بهبود پیشنهادها آموزشی و تسهیل ارتباطات بنیان‌گذاران و کمک به آن‌ها در رسیدن به سرمایه‌گذاران و نهادهای حمایت‌کننده، راه را به وجود آمدن استارت‌آپ‌های جدید سهل نمایند.

چال و همکاران^۲ (۲۰۱۸)، در مقاله‌ای با عنوان «درک شتاب‌دهنده‌ها از دیدگاه منابع محور» با هدف بررسی شتاب‌دهنده‌ها و شیوه‌های آن‌ها در حفظ استارت‌آپ‌ها در برنامه‌های نوآورانه‌شان برای این شرکت‌ها براساس دیدگاه مبتنی بر منابع پرداخته‌اند. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که شتاب‌دهنده‌ها از نظر منابعی که برای استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه شروع کارشان پشتیبانی می‌کنند، تفاوت‌ها و شباهت‌هایی

3. Le Trinh et al

4. Kim et al

1. Al Sahaf & Al Tahoo

2 .

ویتنامی به ارمغان می‌آورد تا اینکه پیشگام باشند. با این حال، در درازمدت، برای بقا و ادامه موفقیت، استارت‌آپ‌های ویتنامی باید به دنبال یک استراتژی پیشگام یا دفاع از تمایز، ایجاد محصول و راه‌حل‌های بهینه شده برای مشتریان به‌عنوان یکی از عناصر کلیدی کارآفرینی، تمرکز کنند. چهارم، استارت‌آپ‌های ویتنامی باید بیشتر بر حوزه‌های بازرگانی/خدمات تمرکز کنند تا تولید، زیرا این بخش‌ها برای اندازه سرمایه و همچنین ویژگی‌های اقتصاد کشاورزی مناسب هستند. پنجم، در عصر انقلاب صنعتی شکاف فناوری کاهش می‌یابد و منجر به تمایز کمتر و کمتر محصول می‌شود، تفاوتی که کسب‌وکارها برای مشتریان به ارمغان می‌آورند در رضایت مشتریان از طریق سرعت خدمات، نگرش خدمات و توسعه سیستم‌ها و مدیریت لجستیک برای ارائه خدمات به موقع و بدون اشتباه به مشتریان توجه کنند.

کوستا^۲ و همکاران (۲۰۲۰)، پژوهشی به بررسی شیوه‌های سنجش عملکرد در استارت‌آپ‌های برزیلی انجام دادند. این مطالعه با هدف بررسی تأثیر عدم اطمینان محیطی ادراک شده توسط مدیر و اندازه‌گیری عملکرد را از طریق شاخص‌های مالی و غیر مالی بر عملکرد استارت‌آپ‌ها انجام شد. نتایج نشان داد که شاخص‌های مالی به مدیران در ارزیابی واقعیت استارت‌آپ‌ها کمک می‌کنند و به عملکرد درک شده آن‌ها کمک می‌کنند.

دلسارتو^۳ و همکاران (۲۰۲۲)، در پژوهشی با عنوان «راه‌اندازی شتاب‌دهنده‌ها به‌عنوان یک محیط باز و بررسی تأثیر بر عملکرد نوآرانه استارت‌آپ‌ها» دریافتند برنامه‌های شتاب‌دهنده در سال‌های اخیر به‌عنوان مدل جدیدی از کمک به راه‌اندازی در حال ظهور هستند. با این حال، با وجود گسترش سریع چنین برنامه‌هایی، ادبیات دانشگاهی در مورد این موضوع به طرز شگفت‌آوری کمیاب است. آن‌ها با هدف درک اینکه چگونه استارت‌آپ‌های شرکت‌کننده در برنامه‌های شتاب‌دهنده می‌توانند عملکرد نوآوری را از طریق منابع دانش خارجی ارائه شده از طریق شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ افزایش دهند، داده‌هایی را از ۱۱۳ استارت‌آپ توسط شتاب‌دهنده‌های ایتالیایی از سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۲۲ شتاب گرفته‌اند بررسی کردند. نتایج نتایج

محصولات، فرایندها و خدمات نوآرانه برآورده می‌کنند. آن‌ها در این مطالعه با هدف تعیین عوامل حیاتی مؤثر بر طراحی استارت‌آپ‌ها به بررسی مفهوم و متغیرهای موفقیت کسب‌وکارهای نوپا براساس تحقیقات قبلی پرداخته و سپس عوامل کلیدی موفقیت طراحی استارت‌آپ‌ها را شناسایی کردند. در مجموع ۲۴ کارشناس، از ۱۲ استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کوچک مبتنی بر طراحی و ۱۲ استارت‌آپ کوچک و متوسط مبتنی بر فناوری، با توجه به اولویت‌های مرتبط با این عوامل، با استفاده از فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی مورد بررسی قرار گرفتند. نتایج حاکی از آن بود که تجاری‌سازی ایده عنوان یک معیار نوآوری، مهم‌ترین عامل موفقیت در بین چهار معیار موفقیت طراحی استارت‌آپ‌ها است. از این‌رو، شرایط کارآفرینی، مانند هدف‌گرایی و شایستگی کارآفرینان، از عوامل موفقیت مهم برای طراحی استارت‌آپ‌ها هستند.

های^۱ و همکاران (۲۰۲۱)، در مقاله‌ای به نام اثرات استراتژی و بازرگاری بر عملکرد استارت‌آپ‌ها براساس نتایج یک نظرسنجی از ۵۱۸ استارت‌آپ در ویتنام در طول دوره تأسیس از ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ به این نتیجه رسیدند که استراتژی کسب و کار و بازرگاری تأثیرات مثبتی بر عملکرد استارت‌آپ‌های ویتنامی داشته است. علاوه بر این، این مطالعه همچنین نشان داد که در شرایط فعلی، استارت‌آپ‌هایی که در دوران کووید ۱۹ استراتژی‌های دفاعی را دنبال می‌کنند، نسبت به استارت‌آپ‌هایی که استراتژی‌های پیشگام را در این زمینه دنبال می‌کنند، موفقیت بیشتری دارند و استارت‌آپ‌های حوزه تجارت/خدمات نسبت به استارت‌آپ‌ها در حوزه کشاورزی و صنعت احتمال موفقیت بیشتری دارند. آن‌ها به این نتیجه رسیدند که اولاً استارت‌آپ‌های ویتنامی باید دقیقاً از زمانی که پروژه‌های استارت‌آپی خود را می‌سازند، اهداف و استراتژی‌های خاص خود را مشخص کنند. دوم، ایده‌های استارت‌آپ باید تا حد امکان بر روی برآورده کردن نیازهای مشتری تمرکز کنند و مشتری محور باشند، مرتباً به جستجوی مجدد و پاسخگویی به نیازهای مشتری بپردازند تا اینکه در مورد رقبا تحقیق کنند. سوم، استراتژی‌های دفاعی کم‌هزینه و متمایز، موفقیت فوری را برای استارت‌آپ‌های

2. Costa
3. Del Sarto

1. Hai et al

مقاله مورد تأیید قرار گرفت. پس از استخراج ابعاد و مؤلفه‌های مدل پژوهش در مرحله کیفی جهت جمع‌آوری داده‌ها پرسشنامه‌ای با تعداد ۱۳۴ گویه که دارای بیشترین کاربرد در ادبیات موضوع پژوهش بودند طراحی شد. در فاز دلفی، پرسشنامه در اختیار خبرگان قرار گرفت تا میزان اهمیت هر کدام را مشخص نمایند. پس از انجام دو دور دلفی و بررسی نتایج پرسشنامه به منظور تعیین میزان اتفاق نظر خبرگان، از ضریب هماهنگی کندال به شرح جدول ۱ استفاده شد و ۵۱ گویه به دلیل کسب میانگین کمتر از ۳ از مؤلفه‌های پژوهش حذف گردید و تعداد ۷۳ مؤلفه مورد تأیید قرار گرفت که در نهایت مؤلفه‌های اصلی در ۱۲ دسته طبقه‌بندی شدند.

جامعه آماری پژوهش در بخش کیفی ۳۰ نفر از خبرگان شامل، اعضای هیئت علمی و استادان رشته مدیریت دانشگاه پیام نور، دانشگاه‌های آزاد و دولتی و مدیران شرکت‌های مرتبط با شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ ایران بوده که با توجه به اینکه تعداد زیادی از خبرگان به صورت عملی در بستر شتاب‌دهنده‌ها دارای تجربه بودند. نتایج حاصل از پژوهش به نسبت زیادی به واقعیت نزدیک است که به صورت نمونه‌گیری غیراحتمالی و ترکیبی از روش‌های هدف‌دار (قضاوتی) و زنجیره‌ای برگزیده شدند. بر این اساس، ابتدا ۵ نفر از خبرگان که برای مشارکت در این پژوهش مناسب بودند انتخاب شده، سپس از هریک از این افراد درخواست شد که افراد خبره دیگر را که برای مشارکت در این پژوهش مناسب بودند، معرفی نمایند. به این ترتیب اعضای ۳۰ نفره پانل دلفی تشکیل شد. همچنین در بخش کمی جامعه آماری شامل اعضای هیئت علمی دانشگاه، بنیان‌گذاران، مدیران و کارشناسان شرکت‌های مرتبط با شتاب‌دهنده‌ها و استارت‌آپ‌ها بودند. در مرحله کمی تعیین حجم نمونه به روش نمونه‌گیری تصادفی طبقه‌ای سامان‌مند براساس درصد بوده است که حداقل حجم در این مرحله باید ۱۸۰ در نظر گرفته می‌شد که با توجه به احتمال وجود پرسشنامه‌های خطا ۲۵۰ پرسشنامه توزیع گردید.

نشان داد که منابع مختلف دانش خارجی ارائه‌شده به وسیله شتاب‌دهنده‌ها برای نتایج مختلف نوآوری مفید هستند و به ادبیات شتاب‌دهنده‌ها کمک می‌کنند.

روش‌شناسی پژوهش

پژوهش حاضر از لحاظ روش پژوهش ترکیبی (کمی و کیفی) و از نظر هدف در حیطه پژوهش‌های کاربردی، از نظر ماهیت و روش پیمایشی و تحلیلی است، از نوع طرح‌های پژوهش آمیخته اکتشافی است، بر این اساس ابتدا با استفاده از رویکرد کیفی مؤلفه‌ها اصلی و فرعی مؤثر بر بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ شناسایی شده، در مرحله کمی، براساس اطلاعات به دست آمده از مرحله قبل، مدل پیشنهادی پژوهش مورد مطالعه و ارزیابی قرار گرفت.

روش جمع‌آوری داده‌های در ابتدا به صورت کتابخانه‌ای بوده که به منظور بررسی شتاب‌دهنده‌ها ابتدا لیست شتاب‌دهنده‌ها از طریق سامانه

<https://ecomotive.ir/accelerators-list> بررسی و

انتخاب شد. سپس به صورت میدانی و در مراحل بعدی برای تأیید و صحت وجودی این شتاب‌دهنده‌ها با مراجعه و استعلام از بخش پژوهشی کتابخانه ملی و همچنین شناسایی و مراجعه حضوری به دفاتر شتاب‌دهنده‌های دیموند، گرین تک، اینو مکث، پرسپس ژن و در نهایت تماس با دفاتر شتاب‌دهنده‌ها به دست آمد. پس از بررسی مقالات مرتبط با بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ به روش فراترکیب، در پایگاه‌های معتبر علمی، طی سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۲ تعداد ۴۷ مقاله مورد تأیید قرار گرفت که کلیه منابع مرتبط بررسی شده تا جایی که اجماع حاصل شد. سپس با استفاده از نرم‌افزار اندنوت و سایر مقالات بر مبنای سازگاری و ارتباط با موضوع پژوهش مورد بررسی قرار گرفتند و مقالاتی که از نظر محتوا، براساس معیارهای پژوهش نامرتب و ناسازگار بودند، حذف شدند و ۲۵

جدول ۱. نتایج آزمون هماهنگی ضریب کندال در دور اول و دوم دلفی

Table 1. The Results of the Kendall Coefficient Coordination Test in the First and Second Round of Delphi

متغیر	تعداد سوالات	تعداد خبرگان	ضریب هماهنگی کندال	ضریب کای دو	درجه آزادی	سطح خطا (α)	p-value
بررسی پرسشنامه	۱۲۴	۳۰	۰/۸۸۹	۷۷۲/۰۱۱	۱۲۸	۰/۰۱	۰/۰۰۰
بررسی پرسشنامه	۸۳	۳۰	۰/۸۲۴	۷۱۰/۱۲۵	۱۲۷	۰/۰۱	۰/۰۰۰

به این نتیجه رسید که مؤلفه‌های باقیمانده جهت اجرای فرایند پژوهش مناسب است.

با توجه به نتایج به دست آمده از جداول بالا و مقدار مثبت شدت ضریب هماهنگی کندال مثبت به میزان ۰/۸۲۴ می‌توان

در ادامه پژوهش در مرحله کمی برای به نتایج به دست آمده و افزایش روایی آن‌ها از روش تحلیل عاملی اکتشافی استفاده شد. که ابتدا جهت تأیید به‌اندازه بودن داده‌های انتخاب شده از ضریب KMO و آزمون بارتلت استفاده شد. سپس روایی همگرا برای سازه‌های پرسشنامه از طریق شاخص میانگین واریانس استخراجی به شرح جدول ۲ بررسی می‌گردد:

جدول ۲. روایی ابزارهای گردآوری داده‌ها با روش میانگین واریانس استخراجی

Table 2. Validity of Data Collection Tools with Mean Variance Extraction Method

مؤلفه اصلی	مؤلفه فرعی	AVE
منابع انسانی	نگهداشت نیروها	۰/۶۴۳
	انتخاب مخاطبان هدف	۰/۸۴۳
	تمرکز بر مشتری، گروه‌های ذی‌نفع و کارکنان	۰/۸۵۰
	رشد شغلی	۰/۸۶۷
منابع انسانی	رویکرد توسعه منابع انسانی	۰/۷۶۰
	فرهنگ کارآفرینی	۰/۸۵۹
	کسب موفقیت از طریق استعداد کارکنان	۰/۸۶۱
	کیفیت منابع انسانی درگیر برنامه	۰/۶۴۰
مربیگری	تمرکز بر پرورش پس از برنامه	۰/۸۷۳
	حمایت فعال	۰/۸۱۶
	راهنمایی و مربیگری	۰/۶۴۸
	درجه هماهنگی گروه مدیریت	۰/۸۸۴
فنون مدیریت	رهبری با دوراندیشی الهام‌بخش	۰/۸۱۶
	سهولت دسترسی به دانش تیم مدیریت	۰/۸۷۰
	خشنودسازی مشتریان	۰/۹۵۷
منظر مشتری	غربالگری مشتریان	۰/۹۵۰
	بهبود مستمر	۱/۰۰۰
پشتیبانی	برنامه‌ریزی بر آینده	۰/۷۹۷
	پایبندی به مدت‌زمان شتاب‌دهی	۰/۸۰۵
	تأکید بر آموزش	۰/۷۸۳
	گروه‌های راه‌اندازی	۰/۸۴۰
	مزیت رقابتی	۰/۸۶۵
	بازاریابی و تبلیغات	۰/۷۳۰
	صدور مجوز تجاری	۰/۸۲۲
	استفاده مؤثر از فناوری	۰/۷۶۸
	تعهد شتاب‌دهنده به پشتیبانی از استارت‌آپ‌ها	۰/۶۸۱
	روش‌های و سیاست‌های رهاسازی	۰/۶۵۹
روابط مالی	امکان فروش مفاهیم	۰/۷۵۸
	استفاده بهینه از منابع	۰/۸۰۶
	سرمایه‌گذاری جدید	۰/۶۲۹
	دسترسی به شبکه وسیعی از منابع و سرمایه	۰/۶۰۵
	تسهیل دسترسی سرمایه‌گذاری‌های جدید به بودجه	۰/۵۸۱
	هزینه‌های یادگیری	۰/۷۳۹
	نظام پاداش‌ها	۰/۷۸۳
دخالت مستقیم صندوق‌های سرمایه‌گذار خطرپذیر	هزینه‌های استقراری	۰/۸۰۴
		۰/۷۸۲

ادامه جدول ۲. روایی ابزارهای گردآوری داده‌ها با روش میانگین واریانس استخراجی

مؤلفه اصلی	مؤلفه فرعی	AVE
	روابط خارجی سرمایه‌گذار و استارت‌آپ	۰/۵۸۸
	سرعت در جذب سرمایه‌گذاری	۰/۷۰۳
	مذاکره و جذب سازمان‌های تأمین مالی	۰/۵۹۵
	ماهیت و گستردگی خدمات مالی	۰/۵۰۱
	تمرکز بر سرمایه‌گذاری با رشد بالا	۰/۵۵۵
	امکان پشتیبانی از یک سرمایه‌گذاری	۰/۶۳۵
	دسترسی به منابع مالی	۰/۵۲۶
	بازده اقتصادی	۰/۵۸۷
	محدودیت مالی	۰/۷۵۸
	مذاکره و جذب سازمان‌های مالی	۰/۷۵۵
	نظارت	۰/۵۵۰
فرایندهای داخلی	کیفیت و نوع دانش مشترک	۰/۷۵۳
	تمرکز بر فناوری - انسان	۰/۷۰۲
	مدیریت فرایندها	۰/۷۴۹
	تضمین کیفیت	۰/۸۵۵
	کنترل	۰/۸۵۹
	ارزیابی متناوب و برنامه‌ای	۰/۸۲۱
	توسعه ظرفیت‌های سازمانی	۰/۸۳۱
	ارزیابی نتایج	۰/۸۲۲
	ایجاد فرصت‌های شبکه‌سازی	۰/۷۸۶
	تحلیل داده‌های موجود	۰/۸۰۱
	توسعه شبکه	۰/۷۰۸
	جمع‌آوری و به‌کارگیری اطلاعات	۰/۷۲۰
مدل کسب‌وکار	مدل کسب‌وکار	۰/۸۹۶
	مدل شتاب‌دهی	۰/۸۷۴
	الگوبرداری از صنایع پیشرفته	۰/۸۸۷
	فشارهای رقابتی	۰/۸۸۱
اکوسیستم برنامه	جهت‌گیری در دانش فشرده و پیشرفته	۰/۸۵۵
	فعال کردن اکوسیستم شبکه‌ها	۰/۸۷۷
	امکانات مشترک	۰/۶۴۵
	محیط خارجی فعالیت	۰/۸۸۵
رقبا	ارزیابی صحیح از جمعیت و اقتصاد منطقه	۰/۸۵۶
	خلق اکوسیستم کارآفرینی	۰/۹۰۶
	شبکه‌سازی میان برنامه‌های هم‌نوع	۰/۸۸۸
	هم‌افزایی با محیط	۰/۸۴۹
محیط	مسئولیت اجتماعی	۰/۸۲۳
	فضای اشتراکی	۰/۸۱۳
	نوآوری	۰/۵۶۳

صورتی که مقدار CR برای سازه‌ها بزرگ‌تر از ۰/۶ باشد، پایایی قابل قبولی را نشان می‌دهند و هرچه این مقدار برای یک سازه به یک نزدیک‌تر باشد، پایایی آن سازه بیش‌تر است (کلانتری، ۱۳۹۲) که نتایج پایایی ترکیبی در جدول ۳ آورده شده است:

همان‌طور که در جدول ۲ مشاهده می‌شود، مقادیر AVE برای کلیه متغیرها بزرگ‌تر از ۰/۵ هستند، بنابراین مدل دارای روایی همگرا است. برای تعیین پایایی سازه‌ها در این پژوهش از روش پایایی مرکب و شاخص آلفای کرونباخ (α) استفاده شد. در

جدول ۳. پایایی ابزارهای گردآوری داده‌ها با روش پایایی ترکیبی

Table 3. Reliability of Data Collection Tools with Composite Reliability Method

مؤلفه اصلی	مؤلفه فرعی	CR
منابع انسانی	نگهداشت نیروها	۰/۶۴۳
	انتخاب مخاطبان هدف	۰/۸۴۳
	تمرکز بر مشتری، گروه‌های ذی‌نفع و کارکنان	۰/۸۵۰
	رشد شغلی	۰/۸۶۷
	رویکرد توسعه منابع انسانی	۰/۷۶۰
	فرهنگ کارآفرینی	۰/۸۵۹
	کسب موفقیت از طریق استعداد کارکنان	۰/۸۶۱
	کیفیت منابع انسانی درگیر برنامه	۰/۶۴۰
	تمرکز بر پرورش پس از برنامه	۰/۸۷۳
	حمایت فعال	۰/۸۱۶
مربیگری	راهنمایی و مربیگری	۰/۶۴۸
	درجه هماهنگی تیم مدیریت	۰/۸۸۴
	رهبری با دوراندیشی الهام‌بخش	۰/۸۱۶
فنون مدیریت	سهولت دسترسی به دانش تیم مدیریت	۰/۸۷۰
	خشنودسازی مشتریان	۰/۹۵۷
منظر مشتری	غربالگری مشتریان	۰/۹۵۰
	بهبود مستمر	۱/۰۰۰
پشتیبانی	برنامه‌ریزی بر آینده	۰/۷۹۷
	پایبندی به مدت‌زمان شتاب‌دهی	۰/۸۰۵
	تأکید بر آموزش	۰/۷۸۳
	گروه‌های راه‌اندازی	۰/۸۴۰
	مزیت رقابتی	۰/۸۶۵
	بازاریابی و تبلیغات	۰/۷۳۰
	صدور مجوز تجاری	۰/۸۲۲
	استفاده مؤثر از فناوری	۰/۷۶۸
	تعهد شتاب‌دهنده به پشتیبانی از استارت‌آپ‌ها	۰/۶۸۱
	روش‌های و سیاست‌های رهاسازی	۰/۶۵۹
روابط مالی	امکان فروش مفاهیم	۰/۷۵۸
	استفاده بهینه از منابع	۰/۸۰۶
	سرمایه‌گذاری جدید	۰/۶۲۹
	دسترسی به شبکه وسیعی از منابع و سرمایه	۰/۶۰۵
	تسهیل دسترسی سرمایه‌گذاری‌های جدید به بودجه	۰/۵۸۱
	هزینه‌های یادگیری	۰/۷۳۹
	نظام پاداش‌ها	۰/۷۸۳
	هزینه‌های استقراری	۰/۸۰۴
	دخالته مستقیم صندوق‌های سرمایه‌گذار خطرپذیر	۰/۷۸۲
	روابط خارجی سرمایه‌گذار و استارت‌آپ	۰/۵۸۸
	سرعت در جذب سرمایه‌گذاری	۰/۷۰۳
	مذاکره و جذب سازمان‌های تأمین مالی	۰/۵۹۵
	ماهیت و گستردگی خدمات مالی	۰/۵۰۱
	تمرکز بر سرمایه‌گذاری با رشد بالا	۰/۵۵۵
	امکان پشتیبانی از یک سرمایه‌گذاری	۰/۶۲۵
	دسترسی به منابع مالی	۰/۵۲۶

ادامه جدول ۳. پایایی ابزارهای گردآوری داده‌ها با روش پایایی ترکیبی

مؤلفه اصلی	مؤلفه فرعی	CR	
فرآیندهای داخلی	بازده اقتصادی	۰/۵۸۷	
	محدودیت مالی	۰/۷۵۸	
	مذاکره و جذب سازمان‌های مالی	۰/۷۵۵	
	نظارت	۰/۵۵۰	
	کیفیت و نوع دانش مشترک	۰/۷۵۳	
	تمرکز بر فناوری - انسان	۰/۷۰۲	
	مدیریت فرآیندها	۰/۷۴۹	
	تضمین کیفیت	۰/۸۵۵	
	کنترل	۰/۸۵۹	
	ارزیابی متناوب و برنامه‌ای	۰/۸۲۱	
	توسعه ظرفیت‌های سازمانی	۰/۸۳۱	
	ارزیابی نتایج	۰/۸۲۲	
	ایجاد فرصت‌های شبکه‌سازی	۰/۷۸۶	
مدل کسب‌وکار	تحلیل داده‌های موجود	۰/۸۰۱	
	توسعه شبکه	۰/۷۰۸	
	جمع‌آوری و به‌کارگیری اطلاعات	۰/۷۲۰	
	مدل کسب‌وکار	۰/۸۹۶	
	مدل شتاب‌دهی	۰/۸۷۴	
	اکوسیستم برنامه	الگوبرداری از صنایع پیشرفته	۰/۸۸۷
		فشارهای رقابتی	۰/۸۸۱
		جهت‌گیری در دانش فشرده و پیشرفته	۰/۸۵۵
		فعال کردن اکوسیستم شبکه‌ها	۰/۸۷۷
		امکانات مشترک	۰/۶۴۵
رقبا	محیط خارجی فعالیت	۰/۸۸۵	
	ارزیابی صحیح از جمعیت و اقتصاد منطقه	۰/۸۵۶	
	خلق اکوسیستم کارآفرینی	۰/۹۰۶	
محیط	شبکه‌سازی میان برنامه‌های هم‌نوع	۰/۸۸۸	
	هم‌افزایی با محیط	۰/۸۴۹	
	مسئولیت اجتماعی	۰/۸۲۳	
	فضای اشتراکی	۰/۸۱۳	
	محیط	۰/۵۶۲	

پژوهش از پایایی بسیار بالایی برخوردار است. پس از تعیین پایایی، پرسشنامه‌ها در میان اعضای نمونه‌های آماری موردنظر توزیع شد. همچنین برای تجزیه و تحلیل داده‌ها در بخش کمی از نرم‌افزار SPSS و اسمارت پی. ال. اس. استفاده شده است.

همان‌طور که در جدول ۳ مشاهده می‌شود، مقادیر پایایی ترکیبی برای کلیه متغیرها بزرگ‌تر از ۰/۷ هستند، بنابراین مدل دارای پایایی است. یافته‌های جدول ۴ نشان داد که مقدار ضریب آلفای کرونباخ تمام سازه‌های پرسشنامه بالای ۰/۷ بوده و لذا پرسشنامه

جدول ۴. نتایج آزمون آلفای کرونباخ

Table 4. Cronbach's Alpha Test Results

مؤلفه‌ها	آلفای کرونباخ
منابع انسانی	۰/۷۷۱
مربیگری	۰/۸۱۱
فنون مدیریت	۰/۷۸۶
منظر مشتری	۰/۹۱۰

ادامه جدول ۴. نتایج آزمون آلفای کرونباخ

مؤلفه‌ها	آلفای کرونباخ
بهبود مستمر	۰/۸۲۳
پشتیبانی	۰/۷۹۸
روابط مالی	۰/۸۳۴
فرآیندهای داخلی	۰/۸۰۱
مدل کسب‌وکار	۰/۷۶۵
محیط	۰/۷۸۶
رقبا	۰/۷۴۲
اکوسیستم برنامه	۰/۸۰۳

دسته طبقه‌بندی شدند. سپس مؤلفه‌های اثرگذار در مدل اولیه پیشنهادی بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ در مرحله کیفی با استفاده از آزمون کولموگروف-اسمیرنوف از نظر میانگین و نرمال بودن توزیع داده‌ها مورد بررسی قرار گرفت که نتایج آن در جدول ۵ ارائه شده است:

در مرحله کیفی، با استفاده از مطالعات کتابخانه‌ای و روش فراترکیب به منظور تدوین مدل اولیه پژوهش گویه‌های مؤثر بر بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ شناسایی و سپس با اجرای دو دور روش دلفی و توزیع پرسشنامه بین پنل خبرگان با استفاده از طیف لیکرت ۷۳ مؤلفه فرعی شناسایی و در ۱۲

جدول ۵. بررسی توصیفی عوامل اثرگذار در بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ و تجزیه و تحلیل نرمال بودن توزیع داده‌ها

Table 5. Descriptive Investigation of the Effective Factors in Improving the Performance of Start-Up Accelerators and Analyzing the Normality of Data Distribution

متغیر	مقدار معنی‌داری	نتیجه	کم‌ترین مقدار	بیشترین مقدار	انحراف معیار	میانگین	مقدار معنی‌داری آزمون تی
منابع انسانی	۰/۰۹۵	نرمال است	۱	۵	۰/۵۲۱	۳/۵۴۰	۰/۰۰۰
مربیگری	۰/۱۳۶	نرمال است	۱	۵	۰/۲۴۸	۳/۸۲۰	۰/۰۰۰
فنون مدیریت	۰/۰۶۴	نرمال است	۱	۵	۰/۴۹۳	۳/۶۴۲	۰/۰۰۰
منظر مشتری	۰/۰۷۷	نرمال است	۱	۵	۰/۳۹۹	۳/۶۸۲	۰/۰۰۰
بهبود مستمر	۰/۳۶۵	نرمال است	۱	۵	۰/۲۶۱	۳/۲۴۲	۰/۰۰۰
پشتیبانی	۰/۱۱۰	نرمال است	۱	۵	۰/۵۶۹	۳/۶۹۲	۰/۰۰۰
روابط مالی	۰/۰۷۴	نرمال است	۱	۵	۰/۲۶۵	۳/۸۵۰	۰/۰۰۰
فرآیندهای داخلی	۰/۴۲۱	نرمال است	۱	۵	۰/۲۱۸	۳/۸۲۱	۰/۰۰۰
مدل کسب‌وکار	۰/۰۷۴	نرمال است	۱	۵	۰/۵۴۳	۳/۹۸۶	۰/۰۰۰
محیط فیزیکی	۰/۳۵۱	نرمال است	۱	۵	۰/۴۳۲	۳/۵۶۴	۰/۰۰۰
رقبا	۰/۳۰۱	نرمال است	۱	۵	۰/۲۹۸	۳/۲۸۷	۰/۰۰۰
اکوسیستم برنامه	۰/۲۵۶	نرمال است	۱	۵	۰/۴۳۵	۳/۷۶۸	۰/۰۰۰

شاخص‌ها و شناسایی، مؤلفه‌های اصلی و فرعی بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ، تحلیل عاملی اکتشافی در دو مرحله صورت پذیرفت، در مرحله اول ۸۳ گویه وارد تحلیل عاملی شده و سپس در مرحله دوم، تحلیل عاملی اکتشافی بر روی زیر مؤلفه‌ها صورت می‌گیرد تا مؤلفه‌های اصلی شناسایی شوند. ابتدا جهت تأیید به‌اندازه بودن داده‌های انتخاب شده در اجرای آزمون تحلیل عاملی از ضریب کی. ام. او و آزمون بارتلت به شرح جدول ۶ استفاده می‌شود.

همان‌طور که در جدول بالا مشاهده می‌شود، بیشترین میانگین مربوط به متغیر مدل کسب‌وکار و کمترین میانگین مربوط به متغیر رقبا است. براساس داده‌های جدول ۵، چون در مقادیر اطمینان ۰/۹۵٪ و خطای اندازه‌گیری سطح خطای ۰/۰۵٪، مقدار معنی‌داری برای متغیرهای پژوهش مقدار معنی‌داری بزرگ‌تر از ۰/۰۵ محاسبه شد. بنابراین، توزیع داده‌ها نرمال است و جهت تجزیه و تحلیل استنباطی داده‌ها، استفاده از آزمون‌های آماری پارامتریک مجاز است. سپس در مرحله بعدی به منظور تلخیص

جدول ۶. نتایج شاخص کی. ام. او و آزمون بارتلت

Table 6. The Results of Ki Index. M. He and Bartlett's Test

ضریب کفایت نمونه‌گیری کی. ام. او		
۱۶۱۵/۳	کای. اسکور	آزمون کرویت بارتلت
۲۳۳	درجه آزادی	
۰/۰۰۰	مقدار معنی‌داری	

تعداد (۴۹/۳۴ درصد) در مقطع تحصیلی لیسانس حکم‌ترین تعداد (۱/۶۶ درصد) در مقطع تحصیلی دیپلم، از نظر گروه سنی بیشترین تعداد (۶۶ درصد) در گروه سنی ۳۰ تا ۴۰ سال و کمترین تعداد (۱/۰ درصد) در گروه سنی بالای ۵۰ سال بودند. برای تأیید عوامل و زیر عامل‌ها و شناسایی روابط بین مؤلفه‌ها نتایج حاصل از پرسشنامه از روش تحلیل عاملی تأییدی با استفاده از نرم‌افزار اسمارت پی. ال. اس. مورد بررسی قرار گرفت که نتایج در جدول ۷ ارائه شده است.

مقدار ضریب کفایت نمونه‌گیری کی. ام. او حدود ۰/۸۵۹ شده است که این عدد نشان‌دهنده کفایت داده‌ها برای اجرای تحلیل عاملی است. مقدار معنی‌داری ۰/۰۰۰ آزمون بارتلت نیز نشان می‌دهد که متغیرهای پژوهش برای کشف ساختار عاملی مناسب هستند و انجام تحلیل عاملی برای داده‌های موجود مفید خواهد بود.

در نهایت پرسشنامه حاصل در میان جامعه آماری به تعداد ۲۵۰ نفر توزیع گردید. از میان ۲۵۰ نفر از افراد جامعه آماری در بخش کمی، ۲۱/۶ درصد زن و ۷۸/۴ درصد مرد، بیشترین

جدول ۷. نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی

Table 7. The Results of Confirmatory Factor Analysis

مؤلفه اصلی	t-value	ضریب استاندارد	R ²	مؤلفه فرعی	t-value	ضریب استاندارد	R ²
	۲۱۱/۴۸۶	۰/۹۶۷	۰/۹۳۵	نگهداشت نیروها			
	۷۸/۸۷۷	۰/۹۱۴	۰/۸۳۵	انتخاب مخاطبان هدف			
	۱۴۶/۸۸۳	۰/۹۵۳	۰/۹۰۸	تمرکز بر مشتری، گروه‌های ذی‌نفع و کارکنان			
	۵۵/۲۶۹	۰/۸۸۲	۰/۷۷۸	رشد شغلی	۰/۸۸۴	۰/۹۴۰	
منابع انسانی	۴۱/۲۳۳	۰/۸۵۸	۰/۷۳۶	رویکرد توسعه منابع انسانی	۱۰۷/۰۸۳		
	۴۲/۲۳۳	۰/۸۴۳	۰/۷۱۰	فرهنگ کارآفرینی			
	۴۲/۵۰۳	۰/۹۰۹	۰/۸۲۶	کسب موفقیت از طریق استعداد کارکنان			
	۶۵/۸۵۷	۰/۹۳۶	۰/۸۷۵	کیفیت منابع انسانی درگیر برنامه			
	۹۵/۷۶۴	۰/۸۶۴	۰/۷۴۶	تمرکز بر پرورش پس از برنامه			
مربیگری	۳۸/۶۰۲	۰/۸۴۶	۰/۷۱۶	حمایت فعال	۰/۸۶۸	۰/۹۹۳	
	۴۸/۶۶۲	۰/۸۸۲	۰/۷۷۹	راهنمایی و مربیگری			
	۱۱۵/۳۷۷	۰/۹۴۹	۰/۹۰۰	درجه هماهنگی تیم مدیریت			
فنون مدیریت	۳۷/۳۷۱	۰/۸۲۱	۰/۸۶۷	رهبری با دوراندیشی الهام‌بخش	۰/۹۶۸۰	۰/۹۸۴	
	۸۶/۹۳۸	۰/۹۲۳	۰/۸۵۱	سهولت دسترسی به دانش تیم مدیریت			
	۴۴/۱۲۴	۰/۸۷۱	۰/۷۵۸	خشنودسازی مشتریان	۰/۹۳۰	۰/۹۶۵	
منظر مشتری	۲۴/۳۰۶	۰/۷۷۰	۰/۵۹۳	غربالگری مشتریان	۱۰۱/۲۷۵		
	۳۷/۱۵۸	۰/۸۵۰	۰/۷۲۲	بهبود مستمر	۰/۹۸۹	۰/۹۹۴	
	۱۰۰/۵۲۸	۰/۹۴۳	۰/۸۸۹	برنامه‌ریزی بر آینده	۲۱۰/۳۶۱		
پشتیبانی	۴۷/۱۱۹	۰/۸۷۶	۰/۷۶۷	پابندی به مدت‌زمان شتاب‌دهی	۰/۹۸۰	۰/۹۹۰	

ادامه جدول ۷. نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی

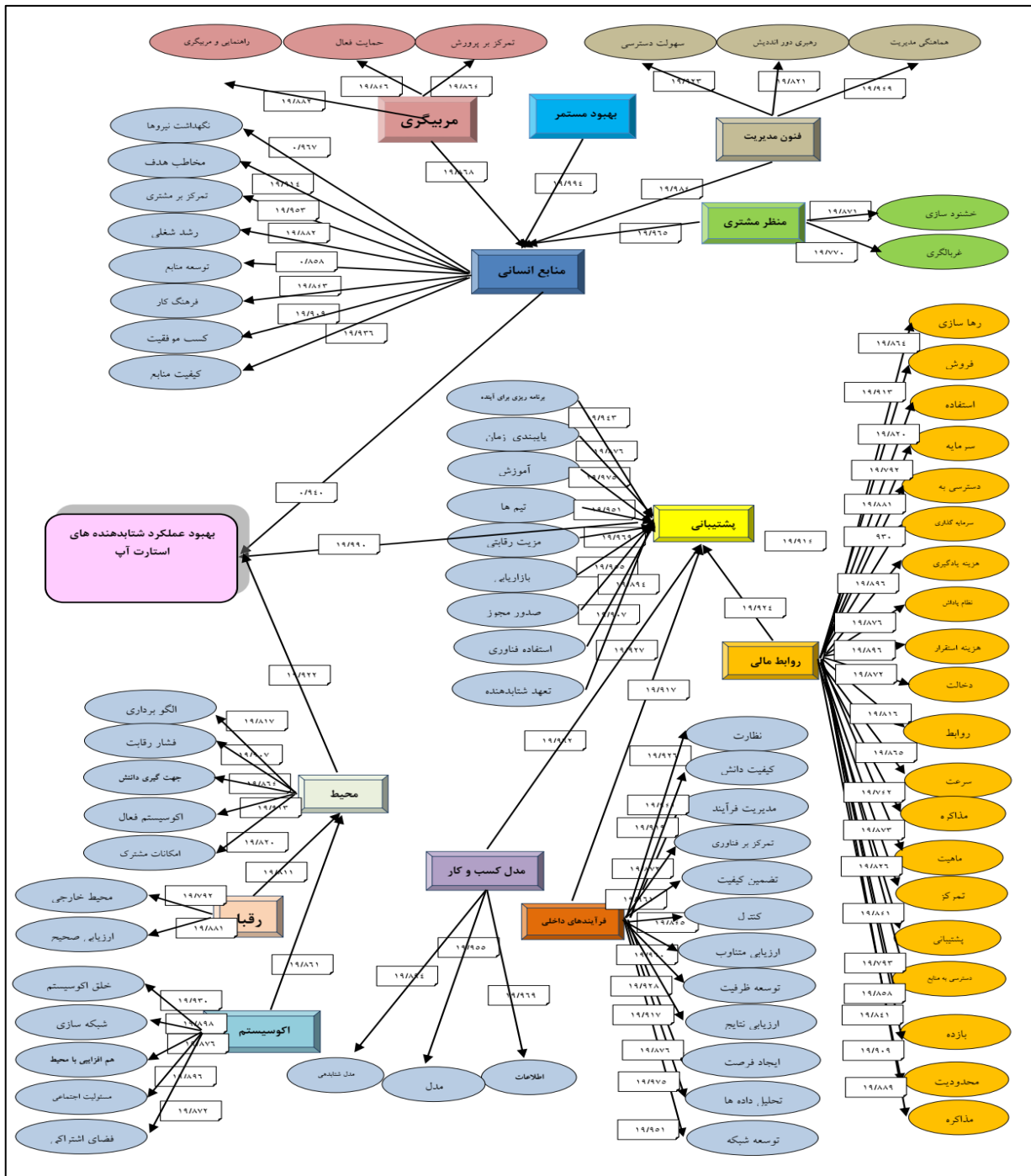
مؤلفه اصلی	t-value	ضریب استاندارد	R ²	مؤلفه فرعی	t-value	ضریب استاندارد	R ²
پشتیبانی	۱۹۰/۹۱۴	۰/۹۹۰	۰/۹۸۰	تأکید بر آموزش	۲۳۴/۳۴۵	۰/۹۷۵	۰/۹۵۱
				تیم‌های راه‌اندازی	۱۴۳/۹۰۳	۰/۹۵۱	۰/۹۰۵
				مزیت رقابتی	۱۹۸/۹۰۰	۰/۹۶۹	۰/۹۴۰
				بازاریابی و تبلیغات	۱۳۴/۷۷۲	۰/۹۵۵	۰/۹۱۳
				صدور مجوز تجاری	۶۴/۰۴۹	۰/۸۹۴	۰/۷۵۰
				استفاده مؤثر از فناوری	۳۳/۶۵۱	۰/۹۰۷	۰/۸۲۲
				تعهد شتاب‌دهنده به پشتیبانی از استارت‌آپ‌ها	۷۵/۵۴۸	۰/۹۲۷	۰/۸۴۲
				روش‌های و سیاست‌های رهاسازی	۴۳/۲۴۶	۰/۸۶۴	۰/۷۴۶
				امکان فروش مفاهیم	۸۵/۳۵۷	۰/۹۱۳	۰/۸۳۴
				استفاده بهینه از منابع	۲۶/۵۱۵	۰/۸۲۰	۰/۶۷۳
روابط مالی	۶۲/۳۷۳	۰/۹۲۴	۰/۸۵۴	سرمايه‌گذاري جديد	۲۳/۵۰۹	۰/۷۹۲	۰/۶۲۷
				دسترسی به شبکه وسیعی از منابع و سرمایه	۴۷/۴۶۸	۰/۸۸۱	۰/۷۷۶
				تسهیل دسترسی سرمایه‌گذاری‌های جدید به بودجه	۹۱/۶۵۵	۰/۹۳۰	۰/۸۶۵
				هزینه‌های یادگیری	۵۸/۵۷۵	۰/۸۹۸	۰/۸۰۷
				نظام پاداش‌ها	۴۶/۴۲۰	۰/۸۷۶	۰/۷۶۸
				هزینه‌های استقراری	۶۱/۲۶۰	۰/۸۹۶	۰/۸۰۳
				دخالت مستقیم صندوق‌های سرمایه‌گذار خطرپذیر	۱۱/۲۶۹	۰/۸۷۲	۰/۷۶۱
				روابط خارجی سرمایه‌گذار و استارت‌آپ	۳۱/۸۸۴	۰/۸۱۶	۰/۷۴۸
				سرعت در جذب سرمایه‌گذاری	۴۰/۵۵۹	۰/۸۶۵	۰/۷۴۸
				مذاکره و جذب سازمان‌های تأمین مالی	۷/۰۷۷	۰/۷۴۲	۰/۷۴۰
فرایندهای داخلی	۵۱/۳۷۳	۰/۹۱۷	۰/۸۴۱	ماهیت و گستردگی خدمات مالی	۴۵/۰۶۲	۰/۸۷۳	۰/۷۶۱
				تمرکز بر سرمایه‌گذاری با رشد بالا	۳۰/۶۶۹	۰/۸۲۶	۰/۶۸۵
				امکان پشتیبانی از یک سرمایه‌گذاری	۲۵/۲۲۹	۰/۷۹۳	۰/۶۲۹
				دسترسی به منابع مالی	۴۱/۱۱۶	۰/۸۵۸	۰/۷۳۵
				بازده اقتصادی	۳۴/۸۶۷	۰/۸۴۱	۰/۷۰۷
				محدودیت مالی	۶۴/۴۹۹	۰/۹۰۹	۰/۸۲۵
				مذاکره و جذب سازمان‌های مالی نظارت	۶۳/۹۶۷	۰/۸۸۹	۰/۷۹۰
				کیفیت و نوع دانش مشترک	۹۷/۷۵۴	۰/۹۴۱	۰/۸۸۵
				تمرکز بر فناوری - انسان	۶۹/۸۵۰	۰/۹۱۹	۰/۸۴۵
				مدیریت فرآیندها	۴۴/۲۳۷	۰/۸۷۲	۰/۷۶۱
			تضمین کیفیت	۱۳۶/۸۸۸	۰/۹۶۱	۰/۹۲۳	
			کنترل	۳۶/۳۱۲	۰/۸۴۵	۰/۷۱۴	
			ارزیابی متناوب و برنامه‌های توسعه ظرفیت‌های سازمانی	۱۴۹/۳۹۵	۰/۹۶۰	۰/۹۲۱	
			ارزیابی نتایج	۵۱/۹۹۵	۰/۹۲۸	۰/۸۶۲	
			ایجاد فرصت‌های شبکه‌سازی	۳۰/۸۲۷	۰/۹۱۷	۰/۸۴۱	
			تحلیل داده‌های موجود	۴۷/۱۱۹	۰/۸۷۶	۰/۷۶۷	
				۲۳۴/۳۴۵	۰/۹۷۵	۰/۹۵۱	

ادامه جدول ۷. نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی

مؤلفه اصلی	t-value	ضریب استاندارد	R ²	مؤلفه فرعی	t-value	ضریب استاندارد	R ²
مدل کسب کار	۷۹/۶۵۱	۰/۹۶۲	۰/۹۲۵	توسعه شبکه	۱۴۳/۹۰۳	۰/۹۵۱	۰/۹۰۵
				جمع‌آوری و به‌کارگیری اطلاعات	۱۹۸/۹۰۰	۰/۹۶۹	۰/۹۴۰
محیط	۴۵/۵۲۱	۰/۹۲۲	۰/۸۰۱	مدل کسب‌وکار	۱۳۴/۷۷۲	۰/۹۵۵	۰/۹۱۳
				مدل شتاب‌دهی	۶۴/۰۴۹	۰/۸۹۴	۰/۸۰۰
رقبا	۴۹/۵۹۷	۰/۸۱۱	۰/۹۰۵	الگوبرداری از صنایع پیشرفته	۳۳/۶۵۱	۰/۸۱۷	۰/۷۲۲
				فشارهای رقابتی	۷۵/۵۴۸	۰/۹۰۷	۰/۸۲۲
اکوسیستم برنامه	۶۷/۴۶۱	۰/۸۶۱	۰/۸۲۶	جهت‌گیری در دانش فشرده و پیشرفته	۴۳/۲۴۶	۰/۸۶۴	۰/۷۴۶
				فعال کردن اکوسیستم شبکه‌ها	۸۵/۳۵۷	۰/۹۱۳	۰/۸۳۴
بهبود عملکرد	۷۵/۹۶۴	۰/۹۵۲	۰/۹۲۶	امکانات مشترک	۲۶/۵۱۵	۰/۸۲۰	۰/۶۷۳
				محیط خارجی فعالیت	۲۳/۵۰۹	۰/۷۹۲	۰/۶۲۷
				ارزیابی صحیح از جمعیت و اقتصاد منطقه	۴۷/۴۶۸	۰/۸۸۱	۰/۷۷۶
				خلق اکوسیستم کارآفرینی	۹۱/۶۵۵	۰/۹۳۰	۰/۸۶۵
				شبکه‌سازی میان برنامه‌های هم‌نوع	۵۸/۵۷۵	۰/۸۹۸	۰/۸۰۷
				هم‌افزایی با محیط	۴۶/۴۲۰	۰/۸۷۶	۰/۷۶۸
				مسئولیت اجتماعی	۶۱/۲۶۰	۰/۸۹۶	۰/۸۰۳
				فضای اشتراکی	۱۱/۲۶۹	۰/۸۷۲	۰/۷۶۱
				کمیت کاری	۳۱/۸۸۴	۰/۸۱۶	۰/۷۴۸
				کیفیت کاری	۴۰/۵۵۹	۰/۸۶۵	۰/۷۴۸
				دانش و مهارت	۷/۰۷۷	۰/۷۴۲	۰/۵۵۰
				رعایت قوانین و مقررات و انضباط	۴۵/۰۶۲	۰/۸۷۳	۰/۷۶۱
				خلاقیت	۳۰/۶۶۹	۰/۸۲۶	۰/۶۸۵
				انعطاف‌پذیری	۴۲/۲۳۳	۰/۸۴۳	۰/۷۱۰
				مسئولیت‌پذیری	۴۲/۵۰۳	۰/۹۰۹	۰/۸۲۶
				مدیریت دانش	۶۵/۸۵۷	۰/۹۳۶	۰/۸۷۵
				سرمایه اجتماعی	۹۵/۷۶۴	۰/۸۶۴	۰/۷۴۶
				نوآوری	۳۸/۶۰۲	۰/۸۴۶	۰/۷۱۶

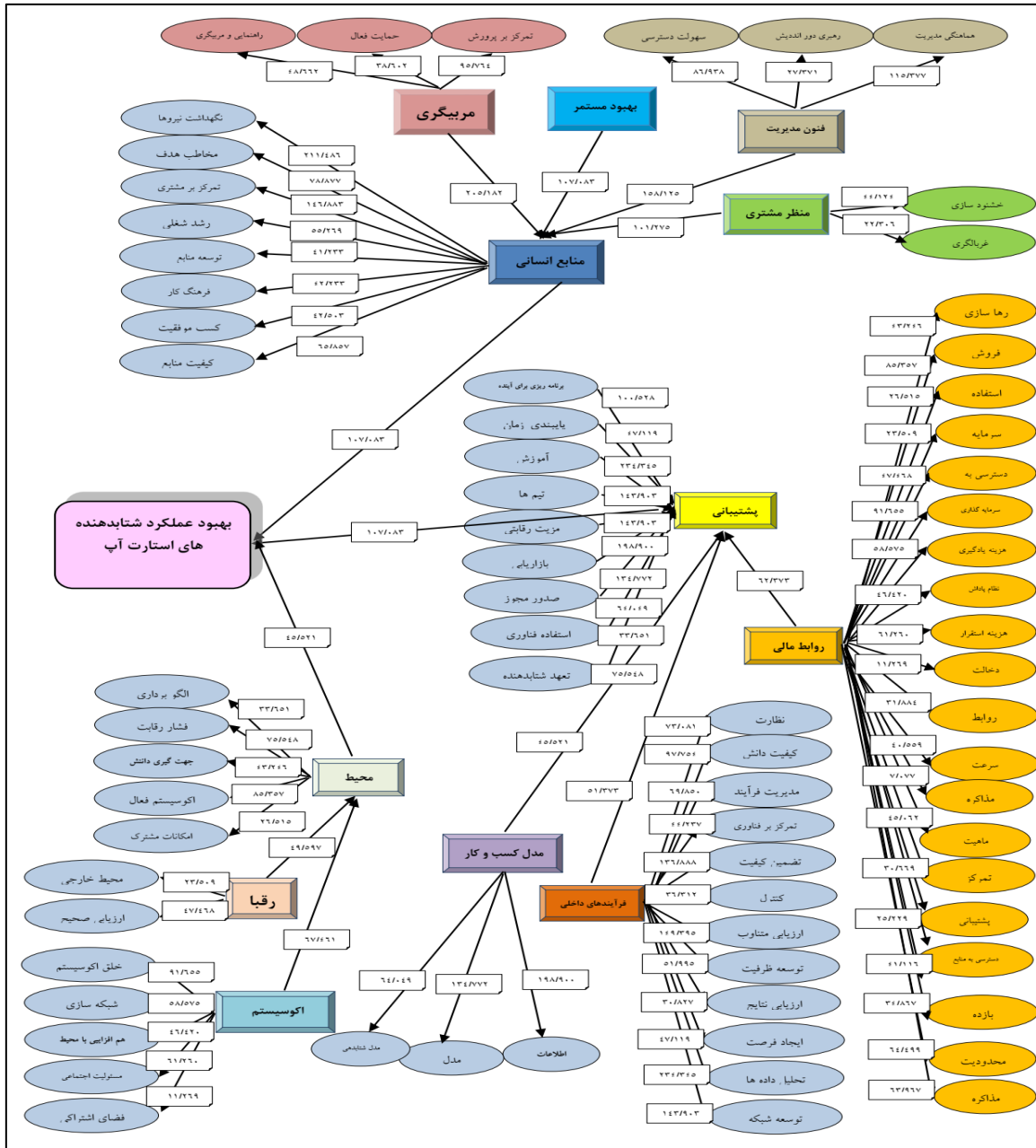
۹۹٪ می‌توان نتیجه گرفت که عوامل منابع انسانی، مربیگری، فنون مدیریت، منظر مشتری، بهبود مستمر، پشتیبانی، روابط مالی، فرایندهای داخلی، مدل کسب‌وکار، محیط، رقبا، اکوسیستم برنامه، بهبود عملکرد بر بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ تأثیر معناداری دارند. همچنین براساس ضرایب استاندارد متغیر مؤلفه بهبود عملکرد با ضریب استاندارد ۰/۹۹۴ دارای بیشترین تأثیر و مؤلفه رقبا با ضریب استاندارد ۰/۸۱۱ دارای کمترین تأثیر بر بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است.

نمودار نتایج تحلیل مسیر مندرج در جدول ۷ نشان می‌دهند که براساس ضرایب استاندارد مؤلفه‌های مؤثر بر بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ، با مؤلفه منابع انسانی (۰/۹۴۰)، مربیگری (۰/۹۹۳)، فنون مدیریت (۰/۹۸۴)، منظر مشتری (۰/۹۶۵)، بهبود مستمر (۰/۹۹۴)، پشتیبانی (۰/۹۹۰)، روابط مالی (۰/۹۲۴)، فرایندهای داخلی (۰/۹۱۷)، مدل کسب‌وکار (۰/۹۶۲)، محیط (۰/۹۲۲)، رقبا (۰/۸۱۱)، اکوسیستم برنامه (۰/۸۶۱)، بهبود عملکرد (۰/۹۵۲) برقرار است. همچنین به دلیل اینکه مقدار t-value در خارج بازه (۲/۵۸ و -۲/۵۸) قرار دارند، بنابراین، در سطح اطمینان



شکل ۱. مدل ساختاری در حالت تخمین استاندارد ضرایب مسیر

Figure 1. The Structural Model in the Mode of Standard Estimation of Path Coefficients



شکل ۲. مدل ساختاری پژوهش در حالت اعداد معنی‌داری

Figure 2. The Structural Model of the Research in the Case of Significant Numbers

جدول ۸. نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل مسیر

Table 8. The Results of the Path Analysis Findings

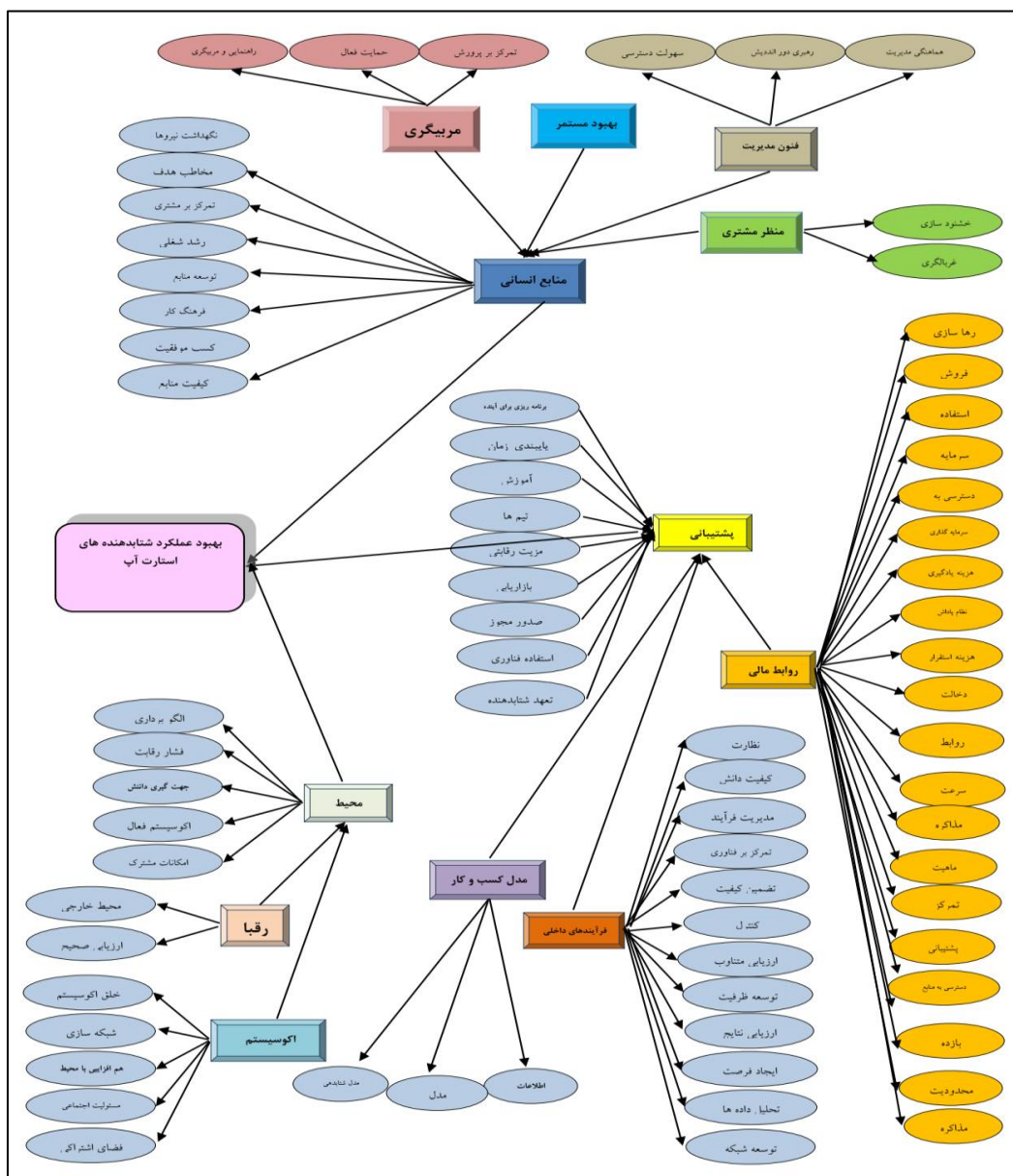
متغیرها	آماره آزمون تی	ضریب استاندارد
منابع انسانی	۱۰۷/۰۸۳	۰/۹۴۰
مربیگری	۲۰۵/۱۸۲	۰/۹۹۳
فنون مدیریت	۱۵۸/۱۲۵	۰/۹۸۴
منظر مشتری	۱۰۱/۳۷۵	۰/۹۶۵
بهبود مستمر	۲۱۰/۳۶۱	۰/۹۹۴
پشتیبانی	۱۹۰/۹۱۴	۰/۹۹۰
روابط مالی	۶۲/۳۷۳	۰/۹۲۴

ادامه جدول ۸. نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل مسیر

متغیرها	آماره آزمون تی	ضریب استاندارد
فرایندهای داخلی	۵۱/۳۷۳	۰/۹۱۷
مدل کسب‌وکار	۷۹/۶۵۱	۰/۹۶۲
محیط	۴۵/۵۲۱	۰/۹۲۲
رقبا	۴۹/۵۹۷	۰/۸۱۱
اکوسیستم برنامه	۶۷/۴۶۱	۰/۸۶۱
بهبود عملکرد	۷۵/۹۴۶	۰/۹۵۲

حاصل از این پژوهش مطابق شکل ۳ طراحی گردید:

در نهایت مدل بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت



شکل ۳. مدل نهایی پیشنهادی بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ

Figure 3. The Proposed Final Model for Improving the Performance of Startup Accelerators

بحث و نتیجه‌گیری

بر مبنای الگو پژوهش و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل مسیر اثبات شد که عوامل تأثیرگذار بر بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ عبارت‌اند از: منابع انسانی، مربیگری، فنون مدیریت، منظر مشتری، بهبود مستمر، پشتیبانی، روابط مالی، فرایندهای داخلی، مدل کسب‌وکار، محیط، رقبا، اکوسیستم برنامه، بهبود عملکرد.

مطابق نتایج به دست آمده از جدول شماره ۷ که در بردارنده نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی است و خروجی آن مدل ساختاری پژوهش که در شکل شماره ۱ آمده است، اثبات شد که مؤلفه بهبود مستمر اولین و مهم‌ترین مؤلفه تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. در تبیین این یافته می‌توان گفت که به‌منظور پیاده‌سازی موفقیت‌آمیز بهبود عملکرد در شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ‌ها باید به بهبود عملکرد توجه ویژه گردد. اصولاً شتاب‌دهنده‌ها در شروع کار خود به هسته اصلی خود (بنیان‌گذاران و ایده‌پردازان اصلی) دسترسی داشته و از سویی به دلیل مراجعات کم فرصت کافی برای بهبود عملکرد دارند، اما در ادامه و با رشد کار، هسته اصلی به‌راحتی قبل در دسترس همه اعضا نبوده و امکان بهبود عملکرد به‌سادگی فراهم نخواهد بود. لذا، برخورداری از یک سیستم مناسب بهبود مستمر باعث بهبود عملکرد شتاب‌دهنده خواهد شد. بنابراین، به‌زعم کولونیاری و فاسویس^۱ (۲۰۱۶) بهبود مستمر یک جزء کلیدی بهبود عملکرد است که انسجام استارت‌آپ را حفظ می‌کند. به‌طور کلی بنابه یافته‌های پژوهش و به‌زعم هیوو (۲۰۱۳) و تاوالتی^۲ (۲۰۱۳) می‌توان گفت مهم‌ترین اقدام بهبود عملکرد در شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ، بهبود مستمر در، فرایندهای جاری شتاب‌دهنده است. با توجه به مبانی نظری، نتایج به دست آمده از ادبیات پژوهش حمایت می‌کند و با پژوهش گذشته همخوانی دارد.

در ادامه بر مبنای نتایج به دست آمده از جدول شماره ۷ که در بردارنده نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی است و خروجی آن مدل ساختاری پژوهش که در شکل شماره ۱ آمده است اثبات شد که مؤلفه مربیگری دومین مؤلفه مهم در مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. بنابه نظر بلیمل و همکاران^۳ (۲۰۱۶) با شروع سال ۲۰۱۶ تمرکز بیشتر بر عواملی مانند کیفیت در شبکه‌های

مربیگری است که به شتاب‌دهنده‌ها اجازه می‌دهد تا از طریق یادگیری مستمر به مزیت رقابتی پایدار و تمایز نسبت به رقبا دست یابد. در تبیین این یافته می‌توان گفت که در مربیگری، به تولید مهارت‌های جدید، محصولات جدید، ایده‌های بهتر و فرایندهای مؤثرتر تأکید می‌شود. بنابراین، در صورتی که در داخل سازمان شتاب‌دهنده نیاز به اجرای آموزش باشد بهترین گزینه استفاده از مزیت مربیگری و راهنمایی است. در ابتدای پیدایش یک استارت‌آپ زمینه رشد سریع برای آن وجود دارد، اما با کند شدن روند رشد و شدت یافتن رقابت‌ها، کارایی تولید به ضرورتی اجتناب‌ناپذیر برای حفظ بقا تبدیل می‌شود. شتاب‌دهنده‌ها در برخورد با این شرایط به منابع و قابلیت‌هایی نیاز دارند که ضمن کاهش هزینه‌ها و افزایش اثربخشی عملیات کارکنان پاسخگویی سریع و مناسب به اقتضات بازار را نیز فراهم آورد (محمدزاده روشی، ۲۰۲۰). لذا، استخدام متخصصان نوآور و ارتباط مؤثر با ذی‌نفعان و راهنمایی و مربیگری، عواملی است که باید در حیطه مدنظر شتاب‌دهنده‌ها قرار گیرد. بر این اساس، نتایج به دست آمده در راستای مبانی نظری پژوهش انجام شده است با آن همخوانی دارد.

بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که مؤلفه پشتیبانی سومین عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. به‌زعم چانگ^۴ (۲۰۱۳) نیز به‌کارگیری عامل پشتیبانی خدمات به‌عنوان عاملی مؤثر بر بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ برشمرده‌اند. به همین ترتیب لال و همکاران^۵ (۲۰۱۴) نیز پشتیبانی را یکی از ابزارهای بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌ها برشمرده‌اند. در تبیین این یافته‌ها می‌توان گفت که پشتیبانی برنامه‌ریزی بر آینده، پایبندی به مدت‌زمان شتاب‌دهی، تأکید بر آموزش، تیم‌های راه‌اندازی، مزیت رقابتی، بازاریابی و تبلیغات، صدور مجوز تجاری، استفاده مؤثر از فناوری، تعهد شتاب‌دهنده به پشتیبانی از استارت‌آپ‌ها است. به‌طور کلی پشتیبانی باید در جهت محصولات، خدمات و فرایند سازمان به کار گرفته شود. اگر یک شتاب‌دهنده به‌راحتی نتواند شکل صحیح به پشتیبانی از استارت‌آپ‌ها بپردازد، در عرصه‌های رقابتی با مشکل مواجه خواهد شد. یک شتاب‌دهنده باید بتواند پشتیبانی مناسب را در جای مناسب خود و به موقع به کار گیرد. بنا به مبانی نظری پژوهش نتایج به دست آمده در راستای ادبیات پژوهش است و با نتیجه پژوهش‌های گذشته همخوانی دارد.

1. Koloniari & Fassoulis
2. Tavoletti
3. Bliemel

4. Chang
5. Lall et al

خواهد داشت. با توجه به مبانی نظری پژوهش، نتایج به دست آمده مؤید ادبیات پژوهش است.

بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که مؤلفه منابع انسانی هفتمین عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. در تبیین این یافته می‌توان گفت مدیران شتاب‌دهنده‌ها باید بدانند که استفاده مؤثر از مؤلفه‌های منابع انسانی آن‌ها را در مدیریت بهتر منابع انسانی یاری می‌رساند، به این منظور لازم است شتاب‌دهنده‌ها در رویکرد توسعه منابع انسانی، انتخاب مخاطبان هدف، تمرکز بر مشتری، گروه‌های ذی‌نفع و کارکنان، رشد شغلی، فرهنگ کارآفرینی، کسب موفقیت از طریق استعداد کارکنان، کیفیت منابع انسانی درگیر توجه ویژه داشته باشند. در این راستا و بنا به نظر تسنگ^۳ (۲۰۱۱) رویکرد توسعه منابع انسانی بر بهبود عملکرد مؤثر است. بر این اساس نتایج پژوهش در راستای ادبیات نظری پژوهش گذشته است.

بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که مؤلفه روابط مالی هشتمین عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ‌ها است. از آنجا که عایدات مالی همواره از مهم‌ترین دلایل وجودی سازمان‌ها بوده است، در نتیجه همواره بر روابط مالی در شتاب‌دهنده تأکید می‌گردد. در این راستا تسنگ (۲۰۱۱)، میلستونز (۲۰۱۳)، لال و همکاران (۲۰۱۳) و ایزابل^۴ (۲۰۱۲) بر این باورند که امکان دسترسی به سرمایه‌گذاری شدید به منابع مالی نقش مؤثری در رشد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ‌های مورد بررسی داشته است، لذا می‌توان گفت که لازم است شتاب‌دهنده‌ها دارای فرآیندهایی جهت ارتباط مؤثر بین مؤلفه روابط مالی باشد. بر این اساس نتایج به دست آمده از مبانی نظری پژوهش حمایت می‌کند.

بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که مؤلفه محیط نهمین عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. در تبیین این یافته می‌توان گفت که محیط شامل مؤلفه‌ای مؤثر از محیط پیرامون است که بر روی شتاب‌دهنده مؤثر است، در ضمن باید به این نکته توجه کرد که، پژوهشگرانی مانند تاولتی (۲۰۱۳) دلزیل^۵ (۲۰۱۳) نیز در تحقیقات خود به این مضامین دست یافته‌اند. نتایج پژوهش

بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که مؤلفه فنون مدیریت چهارمین عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. به‌زعم تئودوراکوپولوس و همکاران^۱ (۲۰۱۴) و وایز و والیر^۲ (۲۰۱۴) فنون مدیریت، یکی از ابزارهای بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. در تبیین این یافته می‌توان گفت که فنون مدیریت به مجموعه اعمالی اطلاق که در جهت هماهنگی در عناصر تیم مدیریت اعمالی شود اطلاق می‌گردد، می‌شود. هدف اصلی فنون مدیریت، افزایش هماهنگی و بالا بردن درجه هماهنگی تیم مدیریت است. بر این اساس نتایج به دست آمده از مبانی نظری پژوهش حاضر حمایت می‌کند.

بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که مؤلفه منظر مشتری پنجمین عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های است. بنابه نظر میرابی و حقیقت منفرد (۱۳۸۹)، منظر مشتری یکی از فرایندهای مؤثر بر بهبود عملکرد است. در تبیین این یافته می‌توان گفت که درواقع، زمانی منظر مشتری می‌تواند مورد استفاده سازمان قرار گیرد که قابلیت ارائه داشته باشد. توجه به منظر مشتری در شتاب‌دهنده‌ها برای بهبود عملکرد بسیار بااهمیت است. این روش‌ها باید در عین سادگی و درک توسط نیروی انسانی و ذی‌نفعان، به‌طور خودکار در فرایند سیستمی مورد استفاده قرار گیرند. آنچه در این مرحله مهم است تعیین استانداردهایی با در نظر گرفتن مشتری است. بر این اساس نتایج به دست آمده در راستای مبانی نظری پژوهش است. بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که مؤلفه مدل کسب کار ششمین عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. دمپلوف (۲۰۱۴) نیز مدل کسب‌وکار را به‌عنوان عاملی مؤثر بر پیاده‌سازی بهبود عملکرد در شتاب‌دهنده‌ها تعیین کردند. در تبیین این یافته می‌توان گفت که لازم است که یک شتاب‌دهنده‌ها دارای فرایندهایی برای ممانعت از استفاده نامناسب یک مدل کسب‌وکار و شتاب‌دهی باشد. به این منظور لازم است کلیه فرآیندهای سازمانی براساس یک الگوی مشخص برنامه‌ریزی شود. چراکه از نبود مدل سازمانی کسب‌وکار برای یک شتاب‌دهنده که بر پایه نوآوری بناشده، تبعاتی همچون تقلید رقبا و از دست رفتن مزیت رقابتی را در پی

3. Tseng
4. Isabelle
5. Dalziel

1. Theodorakopoulos et al
2. Wise & Valliere

استوکان و همکاران^۳ (۲۰۱۵) بر تأثیر رقبا تکیه دارند، به روشنی واضح است که محیط خارجی فعالیت و ارزیابی صحیح از جمعیت و اقتصاد منطقه (تاوتلی^۴، ۲۰۱۵) نیز مورد توجه می‌باشند. با توجه به خروجی‌های پژوهش نتایج به دست آمده در راستای مبانی نظری پژوهش است.

پیشنهاد‌های پژوهش

در نهایت مطابق نتایج پژوهش، پیشنهادهایی به تفکیک هریک از مؤلفه‌های مؤثر برای بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ به شرح ذیل ارائه می‌گردد:

منابع انسانی

- تأثیر منابع انسانی موجود و مقایسه آن با وضعیت مطلوب انجام و نقشه راه ترسیم شود؛
- قابلیت‌های اساسی و استراتژیک منابع انسانی شتاب‌دهنده شناسایی و تعیین شود؛
- لازم است سطح تخصص منابع انسانی شتاب‌دهنده نیز تعیین و مشخص شود.

مربیگری

- مدیران شتاب‌دهنده در نقش مربیگری باید شرایط لازم برای تجلی خلاقیت کارکنان را فراهم کنند؛
- شتاب‌دهنده باید تمرکز خود را روی پرورش پس از برنامه شتاب‌دهی معطوف نماید؛
- به روز کردن اطلاعات لازم در مورد مربیگری از طریق تلفیق دانش مربیگری حال و گذشته به صورتی که سبب افزایش کارایی عملکرد سیستم منابع انسانی شتاب‌دهنده گردد؛
- مهیا کردن بستر لازم برای آموزش و پرورش مربیان از میان کارکنان شتاب‌دهنده؛
- مدیران شتاب‌دهنده نسبت به طراحی سیستم مدون مربیگری در سازمان شتاب‌دهنده اقدام کنند.

فنون مدیریت

- مدیران شتاب‌دهنده با توجه به ماهیت شتاب‌دهی و عدم تمرکز سازمانی باید مزایای رهبری الهام‌بخش را درک کنند؛
- مدیران باید به گونه‌ای در دسترس کارکنان باشند تا آن‌ها بتوانند از دانش تیم مدیریت استفاده لازم را بنمایند.

توانسته است در راستای ادبیات نظری پژوهش و با پژوهش‌های گذشته همخوانی دارد.

بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که فرایندهای داخلی دهمین عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. با توجه به یافته‌های حاصل از این پژوهش و پژوهش‌های مشابه از جمله پژوهش لال و همکاران (۲۰۱۳) نتایج حاصل شد که در این پژوهش به آن اشاره شد. بر این اساس مؤلفه‌های مؤثر بر بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ شامل نظارت، تمرکز بر فناوری-انسان، مدیریت فرایندها، تضمین کیفیت، کنترل، ارزیابی متناوب و برنامه‌ای، توسعه ظرفیت‌های سازمان، ارزیابی نتایج ایجاد فرصت‌های شبکه‌سازی، تحلیل داده‌های موجود، توسعه شبکه، کیفیت و نوع دانش مشترک می‌گردد که مؤثرترین مؤلفه تحلیل داده‌های موجود بود، از سویی ولاریس و همکاران^۱ (۲۰۱۴) به ارزیابی نتایج تأکید داشتند. بر این اساس نتایج به دست آمده از مبانی نظری پژوهش حمایت می‌کند و با پژوهش‌های لال و همکاران (۲۰۱۳) نتودورا کوپولس و همکاران (۲۰۱۴) و ولاریس و همکاران (۲۰۱۴) همخوانی دارد. بر مبنای الگو (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی) اثبات شد که اکوسیستم برنامه یازدهم عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. در تبیین این یافته می‌توان گفت که در اکوسیستم برنامه، توجه بیشتر به سمت خلق اکوسیستم بود. انور ایسلام و آکید^۲ (۲۰۱۴) اکوسیستم برنامه را به‌عنوان یکی از ابزارهای بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ معرفی کردند. بر این اساس، نتایج به دست آمده در راستای مبانی نظری پژوهش است.

بر مبنای الگو پژوهش (جدول شماره ۷ و نتایج حاصل از یافته‌های تحلیل عاملی تأییدی)، اثبات شد که رقبا دوازدهم عامل تأثیرگذار بر مؤلفه‌های بهبود عملکرد مؤثر بر شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ است. در تبیین این یافته می‌توان گفت که علی‌رغم اینکه رقبا در رتبه آخر قرار دارد، ولی یکی از مؤلفه‌های مؤثر است که به نسبت بقیه مؤلفه‌های موجود در رده آخر قرار گرفته است. ولیکن یکی از مؤلفه‌هایی است که در واقعیت در مقایسه با محیط مؤلفه رقبا از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده و به‌خودی‌خود بسیار مورد توجه هست همان‌طور که

منظر مشتری

- خشنودسازی مشتریان جز برنامه‌های اصلی شتاب‌دهنده مدنظر قرار داشته باشد؛
- شتاب‌دهنده باید تلاش کند، موقعیت ممتاز در ذهن مشتری ایجاد نماید؛
- مدیران باید به خلق روابط پایدار با مشتری بپردازند؛
- افزایش میزان وفاداری و رضایت بخشی نسبت به محصول (محصول شتاب‌دهی) برای مشتریان.
- مدیران شتاب‌دهنده باید به گزینه پاداش‌های مالی در زمان شتاب‌دهی توجه ویژه‌ای بنمایند؛
- روابط پس از شتاب‌دهی شتاب‌دهنده و استارت‌آپ نباید فقط جنبه مالی داشته باشد؛
- ارائه گزارش‌های مالی موردی و دوره‌ای از عملکرد و فعالیت‌های مالی حوزه شتاب‌دهنده؛
- ایجاد سامانه‌ای برای تعاملات مالی میان شتاب‌دهنده و استارت‌آپ.

بهبود مستمر

- باید به پیشرفت‌های عملکردی شتاب‌دهنده مبتنی بر تغییرات کوچک توجه نمود؛
- به شناسایی ایده‌ها و فرصت‌های پیشرفت از سوی تک‌تک کارکنان شتاب‌دهنده‌ها توجه گردد؛
- مدیران شتاب‌دهنده باید به انتقادات کارمندان خود توجه داشته و از آن استقبال نمایند.
- در پایان شتاب‌دهی باید نقشه راه پیاده‌سازی و تدوین شود؛
- شتاب‌دهنده‌ها باید مانند سازمان‌های بزرگ در دنیا خود را مجهز به سیستم مدیریت فرایندها نمایند؛
- باید چارچوبی از اقدامات بهبود فرایند را برحسب سطوح شتاب‌دهنده نمایش دهند؛
- شتاب‌دهنده‌ها باید نظارت خود را بر نحوه فعالیت استارت‌آپ‌ها افزایش دهند؛

پشتیبانی

- شتاب‌دهنده تمرکز بیشتری بر فعالیت‌های آموزشی داشته باشد؛
- شتاب‌دهنده تأکید ویژه‌ای بر پایبندی به مدت‌زمان شتاب‌دهی داشته باشد؛
- مدیران شتاب‌دهنده باید به نظرات خیرگان در مورد تیم‌های راه‌اندازی توجه بیشتری بنمایند؛
- در مورد صدور مجوز تجاری‌سازی استارت‌آپ‌ها پشتیبانی شتاب‌دهنده باید به‌گونه‌ای باشد، که شامل کمترین زمان ممکن گردد؛
- با توجه به شراکت شتاب‌دهنده از منافع مالی حاصل از استارت‌آپ باید وجه ویژه‌ای به بازاریابی و تبلیغات در زمان شروع فعالیت استارت‌آپ نمود.
- شتاب‌دهنده باید تضمین کیفیت؛
- تحلیل داده‌های موجود به‌گونه‌ای که همیشه به آخرین اطلاعات در دسترس داشته باشد.

محیط

- شتاب‌دهنده باید با قرارگیری در لبه علم از صنایع پیشرفته الگوبرداری نماید؛
- مدیران شتاب‌دهنده با غلبه بر عدم اطمینان محیطی باید فشارهای رقابتی را کاهش دهند؛
- مدیران شتاب‌دهنده باید توجه لازم را به محیط ویژه داشته باشند؛
- مدیران شتاب‌دهنده باید به‌گونه‌ای قلمرو و محدوده فعالیت شتاب‌دهنده را تعیین کنند در ابتدای ورود شتاب‌دهنده به دنیای رقابت توازن لازم برقرار باشد؛
- ایجاد بخش تحقیق توسعه در شتاب‌دهنده باهدف شناسایی بازارهای جدید؛
- رصد مداوم محیط کسب‌وکار صورت گیرد.

روابط مالی

- با توجه به ماهیت شتاب‌دهنده مدیران باید توجه ویژه‌ای به سرمایه‌گذاری‌های جدید بنمایند؛
- حتی‌الامکان دسترسی تمامی سرمایه‌گذاری‌های جدید بر روی بودجه را فراهم نموده و از نگاه صنفی یا طبقاتی پرهیز کرد؛
- با توجه به اینکه هزینه‌های یادگیری خود نوعی سرمایه‌گذاری محسوب می‌شوند، باید بخشی قابل‌توجهی از بودجه را به این هزینه‌ها اختصاص داد؛

رقبا

- در شتاب‌دهنده باید فرایند رقابت برای عرضه محصولات در زمانی کوتاه بازتعریف گردد.

اکوسیستم برنامه

- مدیران شتاب‌دهنده باید رویکرد مدیران ارگان‌های مختلف را بر گسترش بازدهی کل اکوسیستم برنامه‌ریزی نمایند؛

- افزایش هم‌افزایی ارتباطی و سرمایه‌ای میان اجزا مخصوصاً در حوزه یادگیری از فضای کسب‌وکار و انتقال دانش؛

- تمرکز و سرمایه‌گذاری بر تحقیق و توسعه خلاقانه در محیط اکوسیستم توسط شتاب‌دهنده.

سپاسگزاری

این مقاله مستخرج از پایان‌نامه این‌جانب تحت عنوان «تدوین مدل بهبود عملکرد شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ بیمه‌ای» از کلیه استادان و پژوهشگرانی که تدوین این پژوهش ما را یاری رساندند، تقدیر و تشکر می‌نمایم.

- به شبکه‌سازی میان برنامه‌های هم نوع در شتاب‌دهنده توجه ویژه گردد؛

- هم‌افزایی با محیط در دستور کار شتاب‌دهنده‌ها قرار گیرد؛

- با توجه به پویا بودن اکوسیستم همواره باید به باید توجه ویژه‌ای به تغییرات محیط داشت؛

- مدیران شتاب‌دهنده باید مرزهای اکوسیستم را مشخص و به حدود آن پایبند باشند؛

- شتاب‌دهنده در رویایی با اکوسیستم باید مفاهیمی همچون بهبود مستمر و بازدهی، توانایی ترمیم، یادگیری جمعی، بهینه‌سازی تأثیرات را در محیط اکوسیستم در نظر بگیرد؛

- در مرحله پیش‌گامی باید ارزش‌هایی برای مشتریان در محیط اکوسیستم تشریح گردد که از وضعیت فعلی جذاب‌تر باشد؛

References

- Al Sahaf, M., & Al Tahoo, L. (2021). Examining the key success factors for startups in the Kingdom of Bahrain. *International Journal of Business Ethics and Governance*, 9-49. <https://doi.org/10.51325/ijbeg.v4i2.65>
- Anwarul Islam, M., & Ikeda, M. (2014). Convergence issues of knowledge management in digital libraries: Steps towards state-of-the-art digital libraries. *VINE: The journal of information and knowledge management systems*, 44(1), 140-159. DOI:10.1108/VINE-05-2013-0029
- Bliemel, M. J., Flores, R. G., de Klerk, S., Miles, M. P., Costa, B., & Monteiro, P. (2016). The role and performance of accelerators in the Australian startup ecosystem. *Department of Industry, Innovation & Science (Made public 25 May, 2016), UNSW Business School Research Paper*, (2016MGMT03).
- Centobelli, P., Cerchione, R., & Esposito, E. (2017). Knowledge Management in Startups: Systematic Literature Review and Future Research Agenda. *Sustainability*, 9(3), 361. <https://doi.org/10.3390/su9030361>.
- Chang, C. (2013). Portfolio company selection criteria: accelerators vs venture capitalists. https://scholarship.claremont.edu/cmc_theses/566/
- Chul HyunUhm, C. H., Sung, C. S., & Park, J. Y. (2018). Understanding the accelerator from resources-based perspective. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(3), 258-278.
- Cohen, S. G., & Hochberg, Y. V. (2014). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon (March 30, 2014). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2418000>
- Costa, M. A. S., Guerino, G. C., Leal, G. C. L., Balancieri, R., & Galdamez, E. V. C. (2022). Exploring performance measurement practices in Brazilian startups. *Total Quality Management & Business Excellence*, 33(5-6), 637-663. DOI:10.1080/14783363.2021.1884063
- Dalziel, M. (2012). A study of business incubators and business accelerators in Canada. *Waterloo, ON: The Evidence Network*. available at <http://www.theevidencenetwork>.
- Del Sarto, N., Cazares, C. C., & Di Minin, A. (2022). Startup accelerators as an open environment: The impact on startups' innovative performance. *Technovation*, 113, 102425. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2021.102425>
- Dempwolf, C. S., Auer, J., & D'ippolito, M. (2014). Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations. *Small Business Administration*, 10(1), 44. DOI:10.13140/RG.2.2.36244.09602

- Gaviria-Marin, M., Merigo, J.M., & Popa, S. (2018). Twenty years of the Journal of Knowledge Management: a bibliometric analysis. *Journal of Knowledge Management*, 22(8), 1655-1687. <https://doi.org/10.1108/JKM-10-2017-0497>
- Goodarzi, M., Naghizadeh, M., & Paknejad, M.A. (2015). *The Framework for Supporting the Export Development of New Knowledge-Based Companies (Biotechnology Field)*. Thesis, Allameh Tabatabai University, Faculty of Management and Accounting. (In Persian)
- Hai, H., Xuan, N., Thao, T., & Hien, P. (2021). The effects of strategy and market orientation on the performance of Vietnamese startups. *Management Science Letters*, 11(4), 1357-1366. DOI: [10.5267/j.msl.2020.11.004](https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.11.004)
- Hameed, A. & Waheed, A. (2011). Employee Development and Its Effect on Employee Performance: A Conceptual Framework. *International Journal of Business and Social Science*, 2(13), 224-229.
- Isabelle, D. A., (2013). Key Factors Affecting a Technology Entrepreneur's Choice of Incubator or Accelerator. *Technology Innovation Management Review*, 16-22.
- Karroubi, M., & Mirfakhreddini, F. Prioritizing Organizational Performance Management Criteria for the Hotel Industry Based on Fuzzy Delphi Integrated Approach and Logarithmic Fuzzy Logic Programming (LFPP). *Tourism and Development*, 7(1), 4160. (In Persian)
- Kim, B., Kim, H., & Jeon, Y. (2018). Critical success factors of a design startup business. *Sustainability*, 10(9), 2981. <https://doi.org/10.3390/su10092981>
- Koloniari, M., & Fassoulis, K. (2017). Knowledge management perceptions in academic libraries. *The journal of academic librarianship*, 43(2), 135-142. <https://doi.org/10.1016/j.acalib.2016.11.006>
- Lamine, W., Mian, S., Fayolle, A., Wright, M., Klofsten, M., & Etzkowitz, H. (2018). Technology business incubation mechanisms and sustainable regional development. *The Journal of Technology Transfer*, 43(5), 1121-1141. DOI: [10.1007/s10961-016-9537-9](https://doi.org/10.1007/s10961-016-9537-9)
- Lall, S., Bowles, L., & Ross, B. (2013). Bridging the "Pioneer Gap": The role of accelerators in launching high-impact enterprises. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 8(3), 105-137. DOI: [10.1162/INOV_a_00191](https://doi.org/10.1162/INOV_a_00191)
- Le Trinh, T. (2019). Factors affecting startup performance of small and medium-sized enterprises in Danang city. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 7(3), 187-203. <https://doi.org/10.15678/EBER.2019.070310>
- Mohammadzadeh Roshti, Z. (2020). *Identify Components the Effective Model of Knowledge Management on Startups the Field of Knowledge Information Science*. Doctoral Thesis. Thesis Advisor: Mitra Ghiasi, Islamic Azad University Babol Branch, Faculty of Human Sciences- Department of Information Science and Knowledge on Information and knowledge Retrieval. (In Persian)
- Okrah, J., & Nepp, A. (2018). Factors affecting startup innovation and growth. *Journal of Advanced Management Science Vol*, 6(1), 34-38. DOI: [10.18178/joams.6.1.34-38](https://doi.org/10.18178/joams.6.1.34-38)
- Parsanezhad, M.R., Mohammadi, E., Noori, M., Hoseini Nasab, S. SH., Shahcheragh, S.R. (2020). Performance Evaluation of US Startup Accelerators Using Data Envelopment Analysis combined with Goal Programming Approach, *Management tomorrow*, 18(60), 61-76. (In Persian)
- Robb, A., & Morelix, A. (2016). Startup Financing Trends by Race: How Access to Capital Impacts Profitability (October 24, 2016). Available at <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2859893>
- Stokan, E., Thompson, L., & Mahu, R. J. (2015). Testing the differential effect of business incubators on firm growth. *Economic Development Quarterly*, 29(4), 317-327. DOI: [10.1177/0891242415597065](https://doi.org/10.1177/0891242415597065)
- Tavoletti, E. (2013). Business incubators: Effective infrastructures or waste of public money? Looking for a theoretical framework, guidelines and criteria. *Journal of the Knowledge Economy*, 4, 423-443. DOI: [10.1007/s13132-012-0090-y](https://doi.org/10.1007/s13132-012-0090-y)

- Theodorakopoulos, N., K. Kakabadse, N., & McGowan, C. (2014). What matters in business incubation? A literature review and a suggestion for situated theorising. *Journal of small business and enterprise development*, 21(4), 602-622. [10.1108/JSBED-09-2014-0152](https://doi.org/10.1108/JSBED-09-2014-0152)
- Tseng, C. C. (2011). Connecting business incubator development with human resource development. *Journal of Multidisciplinary Research*, 3(2), 29-42. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2386473
- Tseng, S.M., (2016). Knowledge management capability, customer relationship management, and service quality. *Journal of Enterprise Information Management*, 29(2), 202-221. DOI:[10.1108/JEIM-04-2014-0042](https://doi.org/10.1108/JEIM-04-2014-0042)
- Wise, S., & Valliere, D. (2014). The impact on management experience on the performance of start-ups within accelerators. *The Journal of Private Equity*, 18(1), 9-19. DOI:[10.3905/jpe.2014.18.1.009](https://doi.org/10.3905/jpe.2014.18.1.009)
- Valliere, D., Gedeon, S.A., & Wise, S. (2014) A comprehensive framework for entrepreneurship education. *Journal of Business and Entrepreneurship* 26(1), 89-120.
- Viswesvaran, C., Ones, D. S., Schmidt, F. L., Le, H., & Oh, I.-S. (2014). Measurement error obfuscates scientific knowledge: Path to cumulative knowledge requires corrections for unreliability and psychometric meta-analyses. *Industrial and Organizational Psychology: Perspectives on Science and Practice*, 7(4), 507-518. <https://doi.org/10.1111/iops.12186>