

واکاوی و تحلیل عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها با رویکرد فراترکیب

احسان خسروی
دانشگاه رازی، کرمانشاه، ایران
radfar@gmail.com

زهره کهربیزی
دانشگاه رازی، کرمانشاه، ایران
radfar@gmail.com

صبا امیری*
دانشگاه رازی، کرمانشاه، ایران
f63akhavan@gmail.com

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۰۴/۱۶

تاریخ اصلاحات: ۱۴۰۴/۰۱/۳۱

تاریخ دریافت: ۱۴۰۳/۱۱/۲۹

چکیده

استارت‌آپ‌ها در چرخه عمر خود با چالش‌های متفاوتی مواجه هستند. با توجه به رشد سریع آنها، یکی از چالش‌های فراوری آنها، تأمین مالی از روش‌های مناسب است که تحت تأثیر عوامل گوناگونی قرار می‌گیرد. از این‌رو هدف از انجام این پژوهش، واکاوی و تحلیل عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها و طراحی مدلی جامع و کامل در این زمینه بود. بنابراین با هدف کاربردی، به شیوه کیفی طراحی شده و در این راستا از روش فراترکیب به منظور تجزیه و تحلیل داده‌ها و استخراج نتایج بهره‌برداری گردیده است. اسناد بررسی شده شامل مقالات منتشرشده از پایگاه‌های علمی معتبر و مرتبط از سال ۲۰۱۳ تا سال ۲۰۲۴ بودند که با روش هفت‌مرحله‌ای سندلوسکی و باروسو انجام شد. در نهایت، با اعمال فیلترهای مختلف، ۲۲ پژوهش که از نظر عنوان، چکیده و محتوا بیشترین ارتباط را با موضوع پژوهش داشتند، مورد بررسی قرار گرفت. تجزیه و تحلیل یافته‌ها نشان داد، عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها در ۸۳ کد، ۱۰ مفهوم و ۵ مقوله قابل طبقه‌بندی است. این ۵ مقوله شامل مواردی از قبیل: زیرساخت‌های اقتصادمحور، زیرساخت‌های قانونی-سیاسی، زیرساخت‌های داخلی استارت‌آپ، زیرساخت‌های فرهنگی و اجتماعی، زیرساخت‌های فناورانه بودند. نتایج به‌دست آمده از پژوهش بیان داشت تأمین مالی یکی از گام‌های حیاتی در فرایند تجاری‌سازی استارت‌آپ‌ها به شمار می‌آید و علاوه بر مراحل اولیه راه‌اندازی، در تمامی مراحل چرخه‌ی عمر استارت‌آپ‌ها حیاتی است. لذا شناسایی و تحلیل عوامل مؤثر بر تأمین مالی‌ها در اتخاذ تصمیمات بهتر به کارآفرینان کمک نموده و نیز تأثیر بسزایی بر جذب سرمایه دارد. در نهایت، پیشنهادهای کاربردی برخاسته از پژوهش ارائه گردید.

واژگان کلیدی

تأمین مالی؛ استارت‌آپ؛ کسب و کار؛ دارایی؛ قرارداددینگ؛ سرمایه‌گذاری.

۱- مقدمه

آنهاس، این امر موجب شده کشورهای گوناگون طرح‌هایی در راستای حمایت از نوآوری آنها ارائه دهند [۴]. نوآوری به‌عنوان یک فرایند راهبردی با بهبود محصولات و فرایندها، موجب پدیدآمدن بازارهای جدید شده است [۳۵]. در این راستا، اکثر کشورها با بهره‌گیری از نوآوری در راستای حمایت از استارت‌آپ‌ها می‌کوشند [۵]. این در حالی است که استارت‌آپ‌ها می‌توانند با بهره‌گیری از روش‌های تأمین مالی مناسب، احتمال موفقیت خود را افزایش داده و در تقویت اکوسیستم‌های کارآفرینی پویا مؤثر باشند [۳۵]. مسأله تأمین مالی برای سیاست‌گذارانی که به‌دنبال رشد پایدار و توسعه بلندمدت هستند، چالش اساسی است؛ این‌امر به‌ویژه به این دلیل حائز اهمیت است که استارت‌آپ‌ها در خط مقدم ایجاد اشتغال، بکارگیری فناوری‌های نوین و توسعه مدل‌های جدید کسب‌وکار قرار گرفته‌اند [۶]. فرایند تأمین مالی برای استارت‌آپ‌ها، علاوه بر تبدیل ایده به عمل، می‌تواند به‌عنوان یکی از مراحل چالش‌برانگیز محسوب می‌شود. لذا اتخاذ تصمیم صحیح در این مرحله، تأثیر چشمگیری بر مسیر توسعه استارت‌آپ‌ها به‌وجود می‌آورد [۷].

رشد چشمگیر فناوری در دو دهه گذشته، موجب پدیدآمدن تعداد فراوانی از استارت‌آپ‌های^۱ نوظهور شده که به‌سرعت در حال تأثیرگذاری در اقتصاد جهانی می‌باشند [۱]. استارت‌آپ‌ها سازمان‌های نوپایی هستند که با سرمایه‌گذاری مناسب و اجرای اقدامات مدیریتی مؤثر، می‌توانند به توسعه بیشتر جوامع کمک کنند [۲] و به موتور محرکه اقتصاد کشورهای در حال توسعه تبدیل شده‌اند [۳]. لذا استارت‌آپ‌ها به‌عنوان منبع اصلی نوآوری و پیشرفت فناوری، از عوامل حیاتی در تحریک رشد اقتصادی به‌شمار می‌آیند [۳۴]. از دیگر سو، امروزه نوآوری از مهم‌ترین عوامل رقابت‌پذیری استارت‌آپ‌ها به‌شمار می‌آید که با ایجاد پویایی، بقای سازمان‌ها را تضمین می‌نماید؛ از آنجا که یکی از چالش‌های استارت‌آپ‌ها در راستای توسعه نوآوری، تأمین مالی^۲

1. Startup
2. Funding

* نویسنده مسئول

از یک سو کارآفرینان به دلیل ریسک‌های موجود، تمایلی به تخصیص کامل منابع خود به طرح‌های نوآورانه ندارند و از سوی دیگر، سرمایه‌گذاران به علت عدم وجود اسناد کافی، جریان نقدی و عدم تقارن اطلاعاتی، از سرمایه‌گذاری در این طرح‌ها اجتناب می‌کنند [۸]. لذا، برای شناسایی بهترین روش تأمین مالی برای یک استارت‌آپ، نخست، لازم است ویژگی‌ها و شرایط خاص آنها به دقت ارزیابی شود. در مرحله بعد، باید ویژگی‌های گوناگون منابع تأمین مالی را به طور جامع بررسی کرد. در نهایت، با تطبیق نیازهای مشخص شده با منابع موجود، می‌توان مناسب‌ترین منبع تأمین مالی را برای هریک از استارت‌آپ‌ها تعیین نمود [۹]. براساس یافته‌های به دست آمده، بیش از ۸۰ درصد استارت‌آپ‌ها در سال اول تأسیس با چالش‌های جدی مواجه شده و دچار شکست می‌شوند. بر این اساس، شناسایی عوامل کلیدی موفقیت در راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها می‌تواند ریسک شکست را کاهش داده و احتمال موفقیت را افزایش دهد [۱۰]. از آنجا که فرایند تجاری‌سازی و توسعه فناوری، فعالیتی پرهزینه است، تأمین مالی، فناوری و نوآوری با استفاده از روش‌های مناسب و در زمان مناسب، از طریق منابع معتبر، از اهمیت بالایی برخوردار می‌باشد [۱۱]. در این پژوهش جهت واکاوی و تحلیل عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها می‌تواند به آشنایی با انواع روش‌های تأمین مالی و انتخاب مناسب‌ترین روش؛ که روش فراترکیب انتخاب گردید. براساس چرخه عمر استارت‌آپ کمک نماید که نوآوری موضوعی پژوهش را نشان می‌دهد براساس مطالب پیش گفته، واکاوی و تحلیل عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها از ضرورتی اجتناب‌ناپذیر برخوردار است که در این پژوهش به آن پرداخته شد. شناسایی و درک بهتر این عوامل می‌تواند به کارآفرینان نماید تا تصمیم‌های مناسب‌تری درخصوص تأمین مالی اتخاذ نمایند و شانس موفقیت خود را افزایش دهند.

۲- پیشینه پژوهش

تغییرات فناورانه به سرعت در حال شکل‌دهی مجدد به اقتصاد جهانی هستند و ترویج نوآوری، بیش از پیش برای رهبران کسب‌وکار در اولویت قرار گرفته است. همزمان با توسعه فناوری، استارت‌آپ‌ها نیز با نرخ رشد قابل توجهی سالیانه افزایش می‌یابد. استارت‌آپ‌ها به کسب‌وکارهای نوپایی اطلاق می‌شوند که تمایل به رهایی از فردیت دارند، تعداد زیادی از کارکنان را استخدام می‌کنند و قابلیت گسترش و مقیاس‌پذیری دارند [۳۶]. استارت‌آپ‌ها، محرک تغییر ساختاری به شمار می‌آیند، بدین گونه که ایده‌های نوآورانه را شناسایی کرده، دارای رشد سریع باشد، مدل کسب‌وکار مقیاس‌پذیر، تکرارپذیر و انعطاف‌پذیر داشته باشد [۳۷]. تأسیس و راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها با اداره یک کسب‌وکار کوچک سنتی بسیار متفاوت است؛ یکی از تفاوت‌های استارت‌آپ‌ها با آنها، احتمال شکست در سال‌های اول فعالیت است؛ از جمله اینکه شانس موفقیت کسب‌وکارهای کوچک سنتی در دو سال اول حدوداً ۷۵ درصد بوده و این درحالی است که استارت‌آپ‌هایی که حتی دارای ایده، تیم، محصول و برنامه خوب برای

تأمین مالی داشته باشند، با بیش از ۹۰ درصد احتمال شکست مواجه‌اند [۳۸]. با توجه به ماهیت متفاوت استارت‌آپ‌ها با کسب‌وکارهای کوچک، نیازهای مالی آنها نیز با یکدیگر متفاوت است. به عنوان مثال، بانک‌ها معمولاً به کسب‌وکارهای کوچک، وام و تسهیلات اعطا می‌کنند، اما یک استارت‌آپ به دلیل نبودن مدل کسب‌وکارش، معمولاً نمی‌تواند بانک‌ها را متقاعد سازد، زیرا از نظر بانک‌ها ریسک غیرقابل قبولی برای استارت‌آپ‌ها وجود دارد [۳۹]. همچنین، امروزه سیاست‌های متفاوتی جهت تقویت و حمایت از استارت‌آپ‌ها در مقایسه با کسب‌وکارهای کوچک در حوزه تأمین مالی وجود دارد؛ زیرا موضوع «دره مرگ» یا شکاف مالی در تأمین مالی، فعالیتی مخاطره‌آمیز و مورد توجه پژوهشگران است [۱۲]. در این رابطه، یک اجماع نظر و توافق نظر در مبنای اقتصادی وجود دارد که استارت‌آپ‌های جوان، درخصوص تأمین مالی با محدودیت‌های جدی مواجه هستند. محدودیت‌های تأمین مالی به‌ویژه در مراحل مختلف عمر استارت‌آپ که مدل کسب‌وکار آنها بر دارایی‌های ناملموس‌شان استوار است، سخت‌تر است [۱۳]. لذا وجود بازاری برای تأمین مالی ایده‌های نو و کمک به شکل‌گیری، رشد و توسعه استارت‌آپ‌ها، اهرمی قوی برای رسیدن به هدف اصلی اکوسیستم فناوری که همان رشد اقتصادی است، ضروری است [۳۷].

توسعه روش‌های تأمین مالی در هریک از مراحل چرخه عمر استارت‌آپ، در تسهیل و تسریع مسیر رشد این بازار الزامی است [۴۰]. در رویکردی دیگر، استارت‌آپ‌ها منبع تخریب خلاق^۱ هستند؛ زیرا محصولات جدید را معرفی می‌کنند که باعث تغییر در موقعیت شرکت‌های فعلی می‌شوند [۱۴]. استارت‌آپ‌ها به عنوان یک سرمایه‌گذاری کارآفرینانه به منظور یک کسب‌وکار جدید ظهور می‌کنند، با این حال برای راه‌اندازی و توسعه این کسب‌وکارها نیاز به تجزیه و تحلیل، ارزیابی و توسعه ایده‌های کارآفرینانه وجود دارد [۴۱]. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی، راه‌اندازی انجمن‌های حمایت از استارت‌آپ‌ها، دعوت از سرمایه‌گذاران ایرانی و فراهم کردن بستر مناسب برای نخبگان کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران، از جمله نتایج مهم راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها در ایران به شمار می‌روند [۱۵]. لذا استارت‌آپ‌ها به عنوان محل جذب سرمایه‌گذاری‌های نوآورانه و پرریسک با قابلیت رشد سریع، معمولاً نیازمند تأمین مالی خارج از سازمان به مقدار قابل توجهی هستند [۴۲].

استارت‌آپ‌ها از روش‌های مختلفی برای تأمین مالی استفاده می‌کنند که هرکدام نیازمند راهبرد خاصی است. در مقابل، سرمایه‌گذاری‌های سنتی، معمولاً از طریق تحلیل‌های مالی مانند خرید سهام و اوراق قرضه استفاده می‌کنند [۴۳]. اگر استارت‌آپ‌ها به عنوان سازوکاری برای شناسایی ایده‌های برتر در نظر گرفته شوند، عامل کلیدی برای ورود به مرحله بعد، تأمین مالی برای آن ایده‌ها خواهد بود [۱۶]. کارآفرینان معمولاً از منابع گوناگون تأمین مالی برای تحقق یک ایده کارآفرینانه استفاده می‌کنند [۴۴]. بسیاری از استارت‌آپ‌ها به جمع‌آوری سرمایه از طریق اعضای خانواده و

دوستان خود می‌پردازند، درحالی‌که کمتر از یک درصد از آنها از طریق سرمایه‌گذاران مخاطره‌آمیز^۱ و فرشتگان^۲ تأمین مالی می‌گردد [۴۵]. بنابراین، سرمایه‌گذاران خطرپذیر، سرمایه‌گذاران فرشته و سایر منابع مالی، از اجزای اساسی اکوسیستم استارت‌آپی به‌شمار می‌آیند که تأمین‌کننده منابع مالی ضروری برای استارت‌آپ‌ها هستند. این منابع به‌شماره کم می‌کنند تا محصولات خود را توسعه دهند، عملیات خود را مقیاس‌بندی کنند و چالش‌های اولیه مرتبط با مراحل رشد را مدیریت نمایند [۴۶].

سرمایه‌گذاری به معنای تخصیص منابع مالی به یک پروژه یا کسب‌وکار با هدف کسب سود و بازده مالی است و به‌عنوان ابزاری برای کاهش ریسک عمل کرده و یک حاشیه مالی ایجاد می‌کنند [۴۷]. براساس مطالعات مختلف، یکی از مهم‌ترین چالش‌های استارت‌آپ‌ها در جهان و ایران، چالش تأمین مالی است و توجه به ایجاد و توسعه ابزارها و سازوکارهای مالی جدید و تخصصی، برای شتاب‌بخشی به تحقق اقتصاد دانش‌بنیان از اهمیت بالایی برخوردار است. همچنین پژوهش‌های مختلف سیاست‌های تأمین مالی را در شکل‌گیری اکوسیستم استارت‌آپی نوپا، مؤثر دانسته‌اند [۱۲]. براساس گزارش آنکتاد^۳ با همکاری معاونت علمی ریاست جمهوری ایران، یکی از چالش‌های استارت‌آپ‌ها تأمین مالی نوآوری توسط نهادهای خصوصی است [۴۸]. همچنین با توجه به این عدم تقارن اطلاعاتی، ریسک و نیاز به منابع مالی در طی چرخه عمر استارت‌آپ‌ها تغییر می‌کند [۴۹].

استارت‌آپ نهادی انسانی است که در راستای ایجاد محصولات یا خدمات نوآورانه در شرایط عدم قطعیت شدید شکل گرفته است. در تعریف دیگر، استارت‌آپ به‌عنوان سازمانی موقتی توصیف می‌شود که در جستجوی مدل کسب‌وکاری مقیاس‌پذیر، تکرارپذیر و سودآور فعالیت می‌کند. استارت‌آپ‌ها شرکت‌های نوپایی هستند که در ابتدای فرایند به‌واسطه یک شخص و یا تعدادی از بنیان‌گذاران تأمین مالی و اداره می‌شوند و معمولاً هزینه‌های مربوط به استارت‌آپ‌ها در مراحل اولیه تأسیس بیش از درآمد آنهاست [۱۷]. لذا ضروری است در این مرحله نقش مدیریت مالی به خوبی ایفا گردد. تأمین مالی یکی از کلیدی‌ترین مفاهیم در حوزه اقتصاد استارت‌آپ‌ها هستند که از شاخصه‌های آنها می‌توان به ایجاد اشتغال، افزایش بهره‌وری، نوآوری اشاره نمود که موجب تمایز آن از دیگر شرکت‌ها شده است [۱۸]. ترکیب تیم و ایجاد ارتباط قوی‌تر، در جذب منابع استارت‌آپ در مرحله بذر اثرگذار است در واقع اگر از افرادی که تجربه پیشینی در راه‌اندازی کسب‌وکارها دارند استفاده شود موجب شده که سرمایه‌گذاران و تأمین‌کنندگان اعتماد بیشتری به این افراد داشته باشند [۵۰]. محرک‌های اساسی ارزش شرکت را بررسی نمودند و بیان کردند که موارد مختلفی از قبیل اطلاعات مالی و غیرمالی بر ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها مؤثر است.

همچنین هیل [۵۱] بیان کرد تأمین مالی یک رکن اساسی در راستای رشد استارت‌آپ‌ها و تسهیل بقای آنها به‌شمار می‌آید. در هنگام رویارویی شرکت‌ها با ریسک جریان نقدی آنها در راستای جلوگیری از هزینه‌های تأمین مالی بالا در آینده ممکن است سرمایه‌گذاری نیروی کار فعلی را افزایش دهند [۱۹]. لذا منابع مالی یکی از عوامل مهم در اکوسیستم استارت‌آپی به‌شمار می‌آیند، از آن جهت که استارت‌آپ‌ها در راستای پایدارنمودن در مراحل توسعه کسب و کار و نیز توسعه محصولات در راستای محقق ساختن اهداف در آینده، نیازمند منابع مالی متعددی چون سرمایه‌گذاری خصوصی، کمک‌های دولتی، جوایز، وام‌ها و سرمایه‌گذاری عمومی هستند [۲۰].

با توجه به مطالب مطرح‌شده، می‌توان به وضوح استنباط کرد که استارت‌آپ‌ها به‌عنوان محرک‌های اساسی در عصر اطلاعات و اقتصاد دیجیتال شناخته می‌شوند. تغییرات قابل توجه در اکوسیستم‌های استارت‌آپی، نقش مؤثری در رشد و توسعه فعالیت‌های اقتصادی ایفا نموده و همچنین زمینه‌ساز تحولات بنیادین در آینده اقتصاد جهانی گردیده است. علاوه بر تأثیرات چشمگیر استارت‌آپ‌ها در حوزه اقتصادی، از جمله ایجاد فرصت‌های شغلی متنوع که به رشد و توسعه اقتصادی منجر شده است، این نهادها می‌توانند در تحلیل و حل مسائل کلان اجتماعی نیز نقش حیاتی ایفا نمایند. پس فرایند تأمین مالی استارت‌آپ‌ها، علاوه بر تبدیل ایده به عمل، یکی از مراحل چالش‌برانگیز محسوب می‌شود. از این‌رو، اتخاذ تصمیمات صحیح در این مرحله تأثیر بسزایی بر روند توسعه استارت‌آپ‌ها خواهد داشت.

۳- روش پژوهش

پژوهش حاضر از نظر هدف، کاربردی و از دیدگاه رویکرد، کیفی است. بر این اساس، به‌منظور حل مسأله پژوهش به‌صورت جامع و نظام‌مند از مطالعات، از روش فراترکیب استفاده شد. روش فراترکیب، روشی است که به‌معنای تحلیل کیفی محتوای مطالعه‌های اولیه است [۵۲]. در این روش، یافته‌ها و نتایج مطالعات دیگر بررسی شده و جهت ایجاد یافته‌های جدید و تحلیل عمیق هم‌افزایی می‌گردد [۲۱]. روش فراترکیب نیازمند بازنگری دقیق و عمیق مطالعه‌های گذشته و ترکیب پژوهش‌های کیفی مختلف، چشم‌اندازی تازه برای پژوهشگران فراهم می‌آورد و در این فرایند، با خلق مفاهیم بنیادین و بدیع، به‌کشف و شهودهای نوینی در باب موضوعات گوناگون نائل می‌آید. به این ترتیب دانش موجود را ارتقاء می‌دهند و دیدگاه جامع و گسترده‌ای را نسبت به موضوع فراهم می‌کنند [۵۲]. در این پژوهش از روش هفت مرحله‌ای فراترکیب سندلوسکی و باروسو [۵۳] در شکل (۱) استفاده شد.

1. Venture Capitalists
2. Angel Investors
3. United Nations Conference on Trade And Development

فارسی	انگلیسی
مدل کسب و کار	Business Model
استارت‌آپ	Startup
جایگاه تأمین مالی	Financing Location
دوره‌های سرمایه‌پذیری	Capitalization Periods
ترکیب موارد فوق	Use a combination of the above

گام سوم: جستجو و انتخاب مقاله‌های مناسب

در این مرحله، انتخاب مقالات براساس اشتراک شاخص‌های مناسبی صورت گرفت؛ از جمله مقالات منتشرشده از سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۲۴، مقالات منتشرشده از پایگاه‌های علمی معتبر، دسترسی به متن کامل، مشخص‌بودن منابع مورد استفاده و داشتن کیفیت لازم برای استخراج علمی تحلیل در پژوهش در مرحله غربالگری. جهت ارزیابی تناسب مقاله‌های یافت‌شده با پرسش‌های پژوهش، از نظر مرتبط‌بودن عنوان با هدف، در دسترس‌بودن، مرتبط‌بودن چکیده، مرتبط‌بودن محتوا و در نهایت، ارزیابی کیفیت روش‌شناسی پژوهش، مورد بررسی و بازبینی توسط تیم پژوهش قرار گرفتند [۲۳] که خلاصه‌ای از آن در شکل (۲) ارائه شده است.



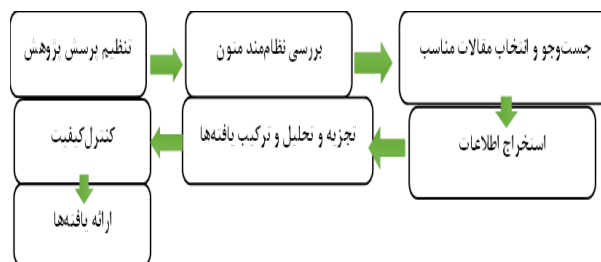
شکل ۲- خلاصه‌ای از فرایند جستجو و انتخاب مقالات [۵۲]

گام چهارم: استخراج نتایج، استخراج مفاهیم مشترک، تعیین ارتباط مفاهیم با یکدیگر

در چهارمین گام، منابع منتخب به روش تحلیل محتوا مطالعه شدند؛ جهت شناسایی کدهای باز، اطلاعات مقاله‌ها استخراج گردید و بدین صورت کدها مشخص شدند. کلیدواژه‌های مرتبط با موضوع و منابعی که حاوی این کدها بود، از اسناد موردبررسی استخراج شدند. سپس به‌منظور تحلیل‌های بعدی اطلاعات مربوط به هر منبع گردآوری شد. براساس تجزیه و تحلیل‌های صورت گرفته روی ۲۲ مقاله نهایی با کمک روش تحلیل محتوا ۸۳ کد شناسایی گردید که در جدول (۳) به‌صورت خلاصه نمایش داده شده است.

گام پنجم: تجزیه و تحلیل و تلفیق یافته‌های کیفی

در این گام شاخص‌های کدهای استخراج‌شده در گام چهارم را به دقت بررسی و با در نظر گرفتن مفاهیم هریک از شاخص‌ها، مفاهیم



شکل ۱- گام‌های روش فراترکیب براساس روش هفت مرحله‌ای [۵۳]

۴- یافته‌ها

گام اول: تنظیم پرسش‌های پژوهش جهت بررسی پاسخ‌ها
جهت طراحی پرسش از شاخص‌های متفاوتی استفاده شد؛ پارامترهای مورد استفاده در جدول (۱) بیان شده‌اند:

جدول ۱- پارامترها و پرسش‌های پژوهش

پارامترهای پرسشی	پاسخ پرسش
چه چیزی؟ (What)	عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها
جامعه مورد مطالعه؟ (Who)	تمامی پایگاه‌های داده، نشریه‌های داخلی و خارجی مرتبط با موضوع
چگونگی روش؟ (How)	تحلیل محتوا و فراترکیب
محدودیت زمانی؟ (When)	از سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۲۴ میلادی و معادل شمسی آن

در این مرحله با استفاده از واژگان کلیدی پژوهش از جمله Fundin, Startup, Meta combination, Investment, Financing ... به جستجوی پژوهش‌های انجام‌شده در این زمینه پرداخته شد؛ در واقع مهم‌ترین پرسش که شاخص اصلی پژوهش بوده عبارت است از: عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها چیست؟

گام دوم: بررسی نظام‌مند متون (شناسایی و بررسی مطالعات مرتبط). مجموعه مقالات منتشرشده، مقالات، فصلنامه‌ها، پایگاه‌های علمی در دسترس و کنفرانس‌های برگزارشده مانند Google, Sage, Scopus, Science Direct و Normags, Magiran, Emelard, Sid, Scholar, Springer در بازه زمانی ۲۰۱۳ تا سال ۲۰۲۴ جمع‌آوری شد و مورد بررسی قرار گرفت [۲۲]. در این مرحله واژگان کلیدی و عبارات کلیدی برای جستجوی مقالات شامل موارد ذیل بودند: «تأمین مالی، سرمایه‌گذاری، استارت‌آپ، منابع مالی، جمع‌سپاری مالی، چشم‌انداز، پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد، فرشتگان کسب و کار، سرمایه‌گذاری خطرپذیر، تسهیلات، پس‌انداز و دارایی شخصی» که مختصری از موارد ذکرشده در جدول (۲) ارائه شده است.

جدول ۲- واژگان کلیدی استفاده شده [۲۲]

فارسی	انگلیسی
تأمین مالی	Financing/Funding
سرمایه‌گذاری	Investment
نوع صنعت	Industry Type
تجربه تیم مدیریتی	Management Team Experience

مقوله	مفهوم	کد	تعداد ارجاع	منبع
		قرض (وام‌دهی جمعی)	۳	[۱۱،۲۵،۲۷]
		سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه	۲	[۵۸،۳۰]
		سرمایه‌گذاری فناوری	۲	[۴۹،۳۰]
		دسترسی به وام بانکی	۲	[۴۵،۲۳]
		حمایت مالی از ایده	۱	[۲۴]
		سهامداران بالقوه	۱	[۴۹]
		سرمایه‌گذاری خارجی	۲	[۲۴،۵۵]
		منابع بانکی (استقراضی)	۲	[۱۱،۲۹]
		فروش سهام	۳	[۲۹،۲۵،۲۴]
		سهام خارجی	۱	[۶]
		شرکای تجاری	۱	[۲۵]
		صندوق‌های سرمایه‌گذاری	۳	[۱۳،۲۹،۵۵]
		صندوق مستقل (IVC) ^۵	۲	[۱۱،۳۶]
		صندوق دولتی (GVC) ^۶	۲	[۱۱،۴۵]
		بنگاه اقتصادی	۱	[۱۳]
		سرمایه‌گذار خارجی	۲	[۲۴،۵۵]
		پس‌انداز مالی	۱	[۱۳]
		حجم بالای سرمایه‌گذاری	۲	[۱۳،۶]
		ریسک نقدینگی	۳	[۲۳،۳۱،۵۶]
		هزینه تأمین مالی	۲	[۱۳،۶]
		محیط نظارتی	۱	[۲۴]
		تفاوت در قوانین	۳	[۱۳،۲۶،۲۴]
	مفاهیم نظارتی و قانونی	کمیت تخصصی برای تأمین مالی	۱	[۱۳]
		ویژگی حقوقی	۱	[۲۴]
	سیاست‌های حمایت‌گر	ابتکارات دولت	۵	[۲۴،۲۳،۵۸،۵۷،۳۱]
		سیاست‌های حمایتی	۴	[۲۷،۲۳،۵۸،۳۱]
		وضعیت خاص کشورها	۱	[۱۳]
		اتحاد راهبردی	۲	[۱۱،۲۳]
		اعتبارات دولتی	۳	[۲۴،۷،۲۳]
	مدل‌ها و راهبردهای استارت‌آپ‌ها	مدل کسب‌وکار مناسب	۴	[۵۵،۵۷،۳۲،۲۳]
		مدل هولدینگ ^۷	۱	[۲۶]
		مدل باشگاه ^۸	۲	[۲۶،۴۵]
		فنون بازاریابی	۳	[۲۵،۲۳،۳۱]
		طرح انکوباتور ^۹	۴	[۶،۴۵،۴۹،۵۶]
		قابلیت تجاری‌سازی	۷	[۲۴،۲۷،۲۳،۴۹،۳۰،۵۹،۳۱]
		مدیریت مالی استارت‌آپ‌ها	۱	[۲۵]
	عملکرد استارت‌آپ‌ها	تیم فنی	۱	[۳۰]
		فروش موفق	۲	[۳۰،۲۷]

مشترک انتخاب شدند. در ادامه شاخص‌های شناسایی شده بر مبنای میزان مشابهت، در یک مفهوم دسته‌بندی شده‌اند و با تحلیل مفاهیم براساس وجه اشتراک آنها، ۱۰ مفهوم شناسایی شده مرتبط در ۵ مقوله قرار داده شدند که در جدول (۳) شرح داده شده است.

جدول ۳- کدها، مفاهیم و مقوله‌های مستخرج از پژوهش‌ها همراه با منابع استخراجی از پژوهش‌ها

مقوله	مفهوم	کد	تعداد ارجاع	منبع
مفاهیم بازاری- اقتصادی		ارز دیجیتال	۱	[۶]
		حقوق صاحبان سهام	۳	[۴۵،۲۷،۲۵]
		بازار مالی فعال	۱	[۱۳]
		بازارهای خارج از بورس	۱	[۱۱]
		بازارهای اوراق بهادار (بورس)	۳	[۱۱،۴۵،۱۳]
		انتشار اوراق بهادار	۲	[۴۵،۲۷]
		جریان نقدینگی ^۱	۱	[۱۱]
		ترخ بهره و منابع تأمین مالی	۱	[۲۸]
		مدیریت مالی کشور	۱	[۱۳]
		عرضه عمومی اولیه سهام (IOP) ^۲	۲	[۴۵،۱۱]
		ظرفیت ساختاری بازار	۱	[۲۵]
		اعتبار تجاری	۲	[۱۱،۲۷]
زیرساخت‌های اقتصادمحور		منابع خارجی	۲	[۱۳،۵۴]
		سرمایه‌گذاران بانکی	۱	[۲۸]
		سرمایه‌گذاران خطرپذیر بین‌المللی	۱	[۲۸]
		سرمایه‌گذاری بالقوه	۲	[۴۹،۲۷]
		جمع‌سپاری مالی	۳	[۲۷،۲۶،۲۹]
		شبکه‌سازی با سرمایه‌گذاران	۲	[۱۳،۴۹]
		اسپانسر مالی	۱	[۱۳]
		سرمایه‌گذاری از طریق پیش‌فروش محصولات	۱	[۲۵]
		لیزینگ ^۳ ، اجاره و خرید	۱	[۱۱]
		سرمایه‌گذاری جمعی	۲	[۴۵،۴۹]
		سرمایه‌گذاران خوشه‌ای	۱	[۴۹]
		بنگاه خطرپذیر دانشگاهی (UVC) ^۴	۱	[۱۱]
سرمایه‌گذاری و مالی		صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر	۴	[۲۹،۲۸،۵۵،۵۶]
		سرمایه‌گذاران تأثیرگذار	۲	[۴۹،۴۵]
		منابع شخصی	۶	[۱۱،۶،۴۵،۲۴،۲۷،۵۵]
		سرمایه اولیه	۱	[۱۱]

5. Independent Fund
6. Government Fund
7. Holding Model
8. The Club Model
9. Incubator Program

1. Cash Flow
2. Initial Public Offerings (IPO)
3. Leasing
4. University Venture Fund

استارت‌آپ‌ها و یک نفر مدیرعامل استارت‌آپ) قرار گرفت و روایی پژوهش تأیید شد. جهت ارزیابی پایایی، از روش محاسبه ضریب کاپا استفاده گردید که عدد بیشتر از ۰/۶ پایایی مورد قبول را نشان می‌دهد [۶۰]. لذا جدول کدگذاری در اختیار دو ارزیاب قرار گرفت و موافقت یا عدم موافقت خود را با هر مفهوم و مقوله بیان نمایند که براساس جدول (۴) مقدار ۰/۷۸ حاصل گردید که نشان از تأیید پایایی دارد.

جدول ۴- شاخص کاپای کوهن

مقدار معناداری	انحراف استاندارد	ضریب کاپای مورد توافق
۰/۰۰۰	۰/۲۱۱	۰/۷۸
	۸۳	تعداد موارد معتبر

گام هفتم: گزارش یافته‌ها

در نهایت جمع‌بندی نتایج ارائه‌شده در پژوهش که شامل طراحی مدلی از نتایج به‌دست آمده می‌باشد، در شکل (۳) شرح داده شده است.



شکل ۳- مدل پیشنهادی پژوهش؛ عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها

۵- نتیجه‌گیری و بحث

امروزه در ساختار نوین جهانی، ایجاد و توسعه استارت‌آپ‌ها به دلیل توانمندی ارزش‌آفرینی و خلق ثروت آنها، یک الزام مهم و حیاتی است. بر همین اساس، نیاز به فراهم‌شدن منابع داخلی و زیرساخت‌های محیطی متنوع جهت راه‌اندازی و رشد استارت‌آپ‌ها، الزامی می‌باشد. یکی از گام‌های بسیار مهم در فرایند تجاری‌سازی برای استارت‌آپ‌ها، تأمین مالی آنهاست که روش‌های متنوعی دارد که باید مبتنی بر چرخه عمر آنها، بکار گرفته شود. از این‌رو، پژوهش حاضر با هدف واکاوی و تحلیل عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها با رویکرد فراترکیب، که رویکردی نظام‌مند و جامع‌نگر است انجام شد. براساس یافته‌های پژوهش، ۸۳ کد باز از ۲۲ مقاله حائز شرایط، شناسایی گردید که در قالب ۱۰ مفهوم و ۵ مقوله اصلی طبقه‌بندی شدند. در نهایت، مدل پژوهش در شکل ۳ ارائه گردید و روایی و پایایی نتایج نیز مورد تأیید قرار داده شد. براساس نتایج به‌دست‌آمده در جدول ۴، پرتکرارترین کدهای شناسایی‌شده به‌عنوان عوامل مؤثر بر تأمین

مقوله	مفهوم	کد	تعداد ارجاع	منبع
		پیش‌بینی تقاضا	۲	[۲۴،۲۳]
		موفقیت استارت‌آپ‌ها	۲	[۲۳،۲۸]
		پیش‌خرید	۲	[۴۵،۲۷]
		پیش‌فروش	۲	[۴۹،۲۷]
		تحقیق و مطالعه ابزارهای خارجی	۱	[۱۳]
		ارجحیت و اهمیت تأمین مالی	۲	[۱۳،۶]
		شیوه انجام معاملات	۱	[۲۸]
		جذب سرمایه‌گذار مناسب	۱	[۳۰]
		حمایت جمعی	۲	[۲۶،۲۷]
		پویایی فرهنگی	۶	[۲۴،۲۶،۲۳،۲۸،۶،۵۴]
		فرهنگ مشتریان	۱	[۲۵]
		انگیزه مشارکت‌کننده	۱	[۲۶]
		ویژگی‌های شخصیتی	۱	[۲۸]
		ویژگی زیرساخت	۱	[۲۴]
		فناوری	۵	[۲۶،۵۸،۳۱،۵۵،۵۶]
		اپلیکیشن	۳	[۱۳،۲۳،۳۱]
		پلتفرم رسانه‌های اجتماعی	۱	[۴۵]

در ادامه به تشریح چند نقل‌قول از منابع بررسی‌شده در قالب روایت

گفتاری اشاره‌شده در متن مرتبط با برخی از کدها پرداخته شده است:

روایات گفتاری مرتبط با کد سرمایه‌گذاران خارجی: «در این بخش دو عامل هزینه تأمین مالی و وجود سرمایه‌گذاران خارجی جزء عوامل تأثیرگذار و علت می‌باشند و سایر عوامل دیگر مانند قدرت بازپرداخت و وجود صندوق‌های تأمین مالی و سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر جزو عوامل تأثیرپذیر و معلول می‌باشد» [۲۴]. روایات گفتاری مرتبط با کد فرهنگ مشتریان: «دو بُعد ظرفیت‌های ساختاری بازار و فرهنگ مشتریان به‌ترتیب در عامل ظرفیت‌های بازار استارت‌آپ‌های ورزشی، دو بُعد توانمندی‌های کسب‌وکاری و راهبرد کسب‌وکار به‌ترتیب در عامل قابلیت‌های کسب‌وکار یا استارت‌آپی ورزشی و ... مهم‌ترین روش‌های تأمین مالی در شرکت‌های استارت‌آپی بودند» [۲۵]. روایات گفتاری مرتبط با کد مدل هولدینگ: «در مدل هولدینگ گرداننده پلتفرم به‌عنوان یک شرکت سرمایه‌گذار و هولدینگ یک شرکت وابسته به دارایی شخصی برای هر پروژه که از سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز قرار است تأمین شود تأسیس می‌کند» [۲۶]. روایات گفتاری مرتبط با کد سرمایه‌گذاران بالقوه: «شبکه‌سازی با سرمایه‌گذاران بالقوه به ترویج پیوند میان تأمین مالی و نوآوری کمک می‌کند» [۴۹].

گام ششم: کنترل کدهای استخراجی

بررسی روایی و اعتبار پژوهش، در کلیه مطالعات کیفی ضروری بوده و روش‌های متعددی نیز برای آن وجود دارد؛ جهت ارزیابی روایی درونی، یکی از راه‌ها، بهره‌مندی از نظرات خبرگان است که طی آن مشخص شود آیا نتایج و یافته‌ها در جهت اهداف و پرسش پژوهش بوده است یا خیر. لذا نتایج این پژوهش، مورد ارزیابی سه خبره (دارای تحصیلات دکتری مدیریت بازرگانی و دکتری اقتصاد صاحب‌نظر در حوزه کارآفرینی و

مالی استارت‌آپ‌ها به ترتیب عبارتند از: (قابلیت تجاری‌سازی با تکرار در ۷ منبع، پویایی فرهنگی با تکرار در ۶ منبع، منابع شخصی با تکرار در ۶ منبع، ابتکارات دولت با تکرار در ۵ منبع، فناوری با تکرار در ۵ منبع).

در ادامه به بررسی مقوله‌های طبقه‌بندی شده پرداخته شده است؛

زیرساخت‌های اقتصادمحور. این مقوله شامل دو مفهوم «مفاهیم بازاری-اقتصادی» و «مفاهیم سرمایه‌گذاری و مالی» و مشتمل بر ۴۸ کد است. بررسی تحقیقات بازار به منظور شناسایی نیازها و فرصت‌های جدید و ارائه اطلاعات به استارت‌آپ‌ها به جهت بهبود راهبردهای تأمین مالی ضروری است. همچنین، منابع مالی به عنوان یکی از اساسی‌ترین مراحل برای تجاری‌سازی فناوری در آغاز و توسعه فعالیت‌های کارآفرینانه محسوب می‌شود. در ابتدا، منابع مالی کارآفرینان از طریق خانواده و دوستان تأمین می‌شود؛ اما به تدریج از منابع دیگری از قبیل صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سرمایه‌گذاری فرشته و همچنین سرمایه‌گذاران شرکتی برای تأمین منابع مالی استفاده می‌شود. علاوه بر این، تأمین مالی به عنوان یکی از چالش‌های اصلی در راستای ایجاد و توسعه استارت‌آپ‌ها مطرح است؛ زیرا از طرفی تمایل کارآفرینان به اختصاص دادن همه منابع در طرح‌های نوآورانه وجود ندارد و از سوی دیگر عدم تمایل سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری در این طرح‌ها به علت عدم تأمین وثایق لازم، ناکافی بودن جریان نقدی و عدم تقارن اطلاعاتی وجود دارد. که با نتایج پژوهش‌های [۲۹] و [۴۵] و [۲۷] و [۵۶] همخوانی دارند.

زیرساخت‌های قانونی-سیاسی. این مقوله شامل دو مفهوم «مفاهیم نظارتی و قانونی» و «سیاست‌های حمایت‌گر» و مشتمل بر ۹ کد است. نتایج نشان می‌دهد دولت‌ها باید قوانین مرتبط با استارت‌آپ‌ها از ابتدای مراحل تأسیس تا افول را مورد بازنگری قرار دهند، زیرا قوانین باید در جهت به تعادل رساندن حمایت از سرمایه‌گذاران و رشد سرمایه استارت‌آپ‌ها باشد. همچنین، چارچوب مشخصی را برای سرمایه‌گذاری جمعی ایجاد نمایند تا مشوق سرمایه‌گذاران به حمایت از استارت‌آپ‌ها و جذب منابع مالی از جمعیت‌های پراکنده باشد. سختگیرانه بودن قوانین موجب می‌شود استارت‌آپ‌ها به سمت اقتصاد خاکستری سوق یابند. همچنین، دولت‌ها با اتخاذ سیاست‌های مالیاتی مناسب می‌توانند استارت‌آپ‌ها، افراد و مؤسسه‌ها را تشویق نمایند تا فعالیت‌های کارآفرینانه را تأسیس کرده و ادامه دهند. لذا در جهت توسعه کارآفرینی، سیاست‌گذاران باید هم‌زمان سیاست‌هایی را برای افزایش قابلیت کارآفرینانه به کار گرفته و دسترسی آسان‌تر به منابع مالی را در اولویت قرار دهند. که با نتایج پژوهش‌های [۲۶] و [۲۴] و [۳۱] و [۵۸] همخوانی دارند.

زیرساخت‌های داخلی استارت‌آپ. این مقوله شامل دو مفهوم «مدل‌ها و راهبردهای استارت‌آپ‌ها» و «عملکرد استارت‌آپ‌ها» و مشتمل بر ۱۷ کد است. مفاهیم این مقوله اشاره می‌کنند در ساختار سازمانی استارت‌آپ‌ها مدیران ارشد و مدبری وجود دارند که می‌توانند مدل بومی استارت‌آپ‌ها را با در نظر گرفتن شرایط بازار طراحی نمایند که از قابلیت انعطاف‌پذیری و

قابلیت رشد و ارتقاء برخوردار باشند. همچنین، استارت‌آپ‌ها در راستای بهبود رقابت‌پذیری در صنعت، نیازمند یک مدل کسب‌وکار منعطف و کاربردی هستند. مفهوم رقابت‌پذیری به عکس‌العمل استارت‌آپ در رقابت با دیگر رقبای راستای ایجاد ارزش برای مشتریان اشاره دارد. به عبارتی، مدل کسب‌وکار بیانگر ایفانمودن نقش سازمان‌ها در راستای ایجاد و ارائه ارزش به مشتریان است. که با نتایج پژوهش‌های [۵۷] و [۳۲] همخوانی دارند.

زیرساخت‌های فرهنگی و اجتماعی. این مقوله شامل دو مفهوم «شاخص‌های فرهنگی» و «عوامل جمعیت‌شناختی» و مشتمل بر ۵ کد است. شناسایی الگوهای فرهنگی مرتبط با ریسک‌پذیری و نوآوری می‌تواند به استارت‌آپ‌ها در طراحی راهبردهای تأمین مالی مؤثر یاری رساند. ضروری است که در جهت تقویت کارآفرینی، توجه به بسترسازی فرهنگی دولت و نحوه رفتار شهروندان با استارت‌آپ‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است. تحلیل تغییرات فرهنگی در جوامع مختلف، باعث می‌شود درک عمیق‌تری از چگونگی شکل‌گیری نگرش‌ها و تصمیمات مالی شکل گیرد. که با نتایج پژوهش‌های [۲۵] و [۳۳] همخوانی دارند.

زیرساخت‌های فناورانه. این مقوله شامل دو مفهوم «مفاهیم سخت‌افزاری» و «مفاهیم نرم‌افزاری» و مشتمل بر ۴ کد است. امروزه، با در نظر گرفتن ظرفیت‌های ایجادشده در فضای مجازی و شکل‌گیری شبکه‌های اجتماعی، شیوه‌های جدیدی در سرمایه‌گذاری خارجی پدید آمده است. فعالیت در دوره‌ای که تأثیر بهره‌مندی از فضای مجازی در پیشرفت معاملات تجاری و کسب‌وکار به‌طور قابل توجهی هویدا است، به یک بخش غیرقابل تفکیک تبدیل شده است. شکل‌گیری اقتصاد دیجیتال و ابزارهای آن مانند هوش مصنوعی، شبکه‌های مجازی و ... به عنوان موتور محرکه در اقتصادهای محلی، ملی و بین‌المللی مطرح شده است. که با نتایج پژوهش‌های [۵۸] و [۵۵] همخوانی دارند.

در ادامه، براساس نتایج بدست‌آمده پیشنهادهایی به شرح ذیل ارائه شده است:

- با توجه به اینکه انگیزه سرمایه‌گذاران با بررسی عوامل فرهنگی که انگیزه آن‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد می‌تواند به درک بهتری از رفتارهای مالی کمک می‌کند، پیشنهاد می‌شود راهبردهای جذب سرمایه به‌گونه‌ای طراحی شوند که با انگیزه‌های فرهنگی و اجتماعی سرمایه‌گذاران هماهنگ باشند.

- طراحی برنامه‌های حمایتی متناسب با نیازهای خاص استارت‌آپ‌ها مانند مشاوره‌های مالی و امکان دسترسی به شبکه‌های سرمایه‌گذاری در برنامه‌های دولت قرار داده شود.

- رویدادهای جذب سرمایه‌گذاران از طریق برگزاری فستیوال‌ها و نمایشگاه‌ها به صورت دوره‌ای توسط ساختارهای حمایتی فناورانه برگزار شود.

- تسهیل فرایند تأمین مالی جمعی برای استارت‌آپ‌ها از طریق ایجاد پلتفرم‌های آنلاین متنوع و تخصصی که منجر به شکل‌گیری شبکه تخصصی گردد.

- ۱۶- دانیالی، سیدمحمد، تأمین مالی در شرکت‌های استارت‌آپ، چهارمین همایش سالانه انجمن مالی ایران، اصفهان، ۱۴۰۱.
- ۱۷- گلشنی، علی؛ آداب، حسن؛ سرابادانی، ابوالقاسم، استراتژی‌های ارزش‌گذاری فناوری در استارت‌آپ‌های ایرانی، نشریه مدیریت خلق ارزش در کسب‌وکار، شماره ۳، صفحه ۱۹۷-۱۸۰، ۱۴۰۲.
- ۱۸- شاه‌اروقی، فراهانی اصفهانی، امیرحسین؛ فلاطوری مقدم، محمدرضا؛ رمضانی، علی، پیش‌بینی بازدهی استارت‌آپ با استفاده از روش‌های مبتنی بر هوش مصنوعی و مدل‌های اقتصادسنجی و بهینه‌سازی پرتفوی با استفاده از مدل‌های VaR و C-VaR، مدیریت اقتصاد و کارآفرینی، شماره ۲، صفحه ۱۳۲-۹۲، ۱۴۰۱.
- ۱۹- شیخ، محمدجواد؛ پویا، الهه؛ سیرانی، محمد؛ صادقی شریف، سیدجلال، نقش تعدیل‌گر هزینه‌های آموزش و تحقیق و توسعه بر رابطه بین کارآیی سرمایه‌گذاری نیروی کار و نوسانات جریان نقدی عملیاتی: شواهدی از شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران، چشم‌انداز مدیریت مالی، شماره ۴۵، صفحه ۵۸-۳۷، ۱۴۰۳.
- ۲۰- تار، غفار؛ پرچم، حمیدرضا، مدل ساختاری عوامل مؤثر بر بقاء و رشد استارت‌آپ‌ها در ایران، پژوهشنامه مدیریت اجرایی، ۱۲ شماره ۲۳، صفحه ۳۴۱-۳۱۵، ۱۳۹۹.
- ۲۱- محمدی‌فر، یوسف؛ خسروی، سلیمه‌السادات، مدل خلق ارزش از کلان داده در بازاریابی؛ رویکردی فراترکیب، مدیریت تبلیغات و فروش، شماره ۲، صفحه ۱۱۳-۸۳، ۱۴۰۲.
- ۲۲- امیری، صبا؛ داوری، علی، طراحی مدل توانمندسازی‌های استقرار نوآوری باز در شرکت‌های دانش‌بنیان، مطالعات کارآفرینی و توسعه پایدار کشاورزی، شماره ۲، صفحه ۱۶۱-۱۳۷، ۱۴۰۱.
- ۲۳- بختیارپور، پروانه؛ درویشی، مریم، واکاوی عوامل مؤثر بر موفقیت استارت‌آپ‌ها با استفاده از رویکرد فراترکیب، علم و فناوری، شماره ۱، صفحه ۲۰-۱، ۱۴۰۱.
- ۲۴- شهرابی، بهزاد؛ اشرفی، مجید؛ عباسی، ابراهیم، مدل‌سازی عوامل مؤثر بر تأمین مالی استارت‌آپ‌ها با استفاده از تکنیک دیمتل، کارآفرینی و نوآوری کسب و کار، شماره ۲، صفحه ۴۵-۶۷، ۱۳۹۸.
- ۲۵- خسروی پور، زهره؛ ریحانی، مهدی؛ تسلیمی، زهرا، بررسی تأمین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی، مطالعات مدیریت ورزشی، شماره ۶۹، صفحه ۲۲-۱، ۱۴۰۰.
- ۲۶- افشارپور، محسن؛ عساکره، سجاد؛ زندی، سعید، نقش سرمایه‌گذاری جمعی در تأمین سرمایه کارآفرینان نوپا، رشد فناوری، شماره ۴۳، صفحه ۱۳-۲، ۱۳۹۴.
- ۲۷- عزیزی، محمد؛ ملاپجودی، مریم، روش‌های تأمین مالی کارآفرینی اجتماعی، تحقیقات مالی، شماره ۱، صفحه ۱۳۸-۱۱۹، ۱۳۹۶.
- ۲۸- نورمحمدی لایسی، مجتبی؛ شبنگو منصف، سیدمحمد؛ میربرگ کار، سیدمظفر، واکاوی ابعاد و مؤلفه‌های مدل موفقیت استارت‌آپ‌های ایرانی، سومین کنفرانس ملی مطالعات کاربردی در فرایندهای تعلیم و تربیت، میناب، ۱۴۰۲.
- ۲۹- اسکندری، بهمن؛ وظیفه‌دوست، حسین؛ جعفری، پریوش؛ موسی‌خانی، مرتضی، تأثیر روش‌های تأمین مالی کارآفرینی بر مشارکت جمعی در کسب‌وکارهای دانش‌بنیان، اقتصاد مالی، شماره ۴، صفحه ۹۸۲-۹۵۲، ۱۴۰۰.
- ۳۰- عباسی، داود؛ مهدیه، امید؛ شهساری، فاطمه، شناسایی عوامل مؤثر بر موفقیت استارت‌آپ‌ها: مطالعه‌ای پدیدارشناسانه، توسعه کارآفرینی، شماره ۴، صفحه ۲۱۴-۱۸۷، ۱۴۰۲.
- ۳۱- پنجه‌شاهی، مهدی، شناسایی و اولویت‌بندی عوامل حیاتی موفقیت کسب‌وکارهای نوپای مالی (مورد مطالعه: شرکت‌های نوپای مالی در استان تهران)، مطالعات و مدیریت حسابداری، شماره ۲، صفحه ۱۴۵-۱۱۴، ۱۳۹۹.
- ۳۲- بغدادی، مصطفی؛ محمدی، مهدی؛ الیاسی، مهدی؛ رادفر، رضا، شناسایی عوامل مؤثر بر توسعه مدل کسب‌وکار استارت‌آپ‌ها همگام با مراحل بلوغ یک استارت‌آپ، مدیریت توسعه فناوری، شماره ۴، صفحه ۱۰-۱، ۱۴۰۰.
- ۳۳- آقاجانی، حسنعلی؛ شریعتی، زینت؛ حسینی، ابوالحسن، تبیین روند تکاملی و مؤلفه‌های مؤثر بر مدل کسب و کارهای الکترونیکی در استارت‌آپ‌های ایرانی، بهبود مدیریت، شماره ۱، صفحه ۱۴۷-۱۲۷، ۱۳۹۹.
- 34- A. Banal-Estañol, I. Macho-Stadler, J. Nieto-Postigo, and D. Pérez-Castrillo, "Title of the article," Journal Name, vol. Volume, no. Issue, pp. Page range, 2023. doi: 10.1016/j.jcorpfin.2023.102420.
- بکارگیری فناوری‌های نوین در فرایند تأمین مالی استارت‌آپ‌ها مورد توجه جدی قرار داده شود.
- در ادامه، عناوین زیر به‌عنوان پیشنهاد برای پژوهش‌های آتی مطرح می‌گردد:
- واکاوی و تحلیل مناسب‌ترین شیوه‌های اجرایی تأمین مالی استارت‌آپ‌ها در صنایع مختلف (فناوری، بهداشت، کشاورزی و غیره)
- مطالعه موردی چند استارت‌آپ موفق و تحلیل عوامل مؤثر بر تأمین مالی آن‌ها به‌منظور استخراج الگوهای موفق
- تحلیل مدل‌های تأمین مالی برای کسب‌وکارهای دیجیتال.
- ## ۶- مراجع
- ۱- شهرکی مقدم، شایان؛ فارسجانی، حسن، شناسایی عوامل تأثیرگذار در ارتقاء و رشد استارت‌آپ‌ها، نشریه رویکردهای پژوهش‌های نوین در مدیریت و حسابداری، شماره ۴۸، صفحه ۴۴۸۲-۴۴۲۸، ۱۴۰۱.
 - ۲- محمدزاده روشی، زیبا؛ قیاسی، میترا؛ طهماسبی لیمونی، صفیه، تبیین مؤلفه‌های مدیریت دانش استارت‌آپ‌ها در رشته علم اطلاعات و دانش‌شناسی، کتابداری و اطلاع‌رسانی، شماره ۳، صفحه ۱۱۰-۹۱، ۱۳۹۹.
 - ۳- شاکری، زهرا؛ حاجی‌حسینی، علی، نظام حقوقی حمایت از روش‌های کسب و کار؛ آموزه‌هایی برای استارت‌آپ‌ها، پژوهشنامه بازرگانی، شماره ۹۴، صفحه ۱۰۵-۷۵، ۱۳۹۹.
 - ۴- ستاری، پرپسی؛ خایطیان، محمدصادق؛ پناهی‌فر، فرهاد، بررسی تأثیر حمایت‌های مالی دولت بر نوآوری شرکت‌های دانش‌بنیان: مبتنی بر داده‌های پیمایش نوآوری ایران، رشد فناوری، ۶۷ شماره ۱۷، صفحه ۴۰-۳۰، ۱۴۰۰.
 - ۵- مولا، محمدامین؛ صلواتی، بهرام، اثرات استارت‌آپ ویزاها بر آینده زیست‌بوم نوآوری و کارآفرینی کشورها، رشد فناوری، شماره ۱۹، صفحه ۴۲-۳۵، ۱۴۰۱.
 - ۶- رحیم‌پور، ماهین؛ یحیی‌زاده، محمود؛ آقاجانی، حسن‌علی؛ آذر، عادل، استراتژی‌های تأمین مالی استارت‌آپ‌ها، مطالعات مدیریت استراتژیک، شماره ۴۵، صفحه ۶۵-۴۵، ۱۴۰۱.
 - ۷- کریمی، عاطفه؛ لعل‌بار، علی، نگاهی مروری به تأمین مالی استارت‌آپ‌ها: چالش‌ها و راهکارها، هفتمین همایش بین‌المللی دانش و فناوری هزاره سوم اقتصاد، مدیریت و حسابداری ایران، تهران، ۱۴۰۲.
 - ۸- شیرکوند، سعید؛ عباسیان، عزت‌الله؛ محمودی، وحید؛ غلامپورفرد، محمدمسعود، چهارچوب مفهومی تأمین مالی کارآفرینی در ایران، راهبرد مدیریت مالی، شماره ۱، صفحه ۲۰-۱، ۱۳۹۹.
 - ۹- نورعلی سرخنی، محسن؛ کشاورز ترک، عین‌الله؛ روانبخش، مقتدالانام، طراحی مدل سیاست‌گذاری تأمین مالی کارآفرینی فناورانه در مراحل اولیه ایجاد کسب‌وکار در ایران، رشد فناوری، شماره ۱۸، صفحه ۸-۱، ۱۴۰۱.
 - ۱۰- صفایی، ناصر؛ زمانی، سعید، عوامل بحرانی موفقیت استارت‌آپ‌های مبتنی بر فناوری مدرن، مروری سیستماتیک، رشد فناوری، شماره ۱۹، صفحه ۱۹-۹، ۱۴۰۲.
 - ۱۱- سلطانی، بهزاد؛ شاوردی، مرضیه، تأمین مالی نوآوری و فناوری علم، سیاست جامعه، نوآوری و فناوری علم، شماره ۱۱، صفحه ۱۳۸-۱۱۹، ۱۳۹۸.
 - ۱۲- ذوالفقاری، روح‌الله؛ تشکری، نسیمه؛ ارم، اصغر، طراحی مدل تعیین تضامین جهت تأمین مالی طرح‌ها و شرکت‌های کوچک و متوسط فناور با استفاده از مدل فازی عصبی، تحقیقات مالی، شماره ۳، صفحه ۴۷۹-۴۵۳، ۱۴۰۱.
 - ۱۳- شرفی، غلامرضا؛ فتحی حفاژجانی، کامیار؛ احمدی، فائق، شناسایی عوامل مؤثر بر ریسک تأمین مالی پروژه، تحقیقات مالی، شماره ۳، صفحه ۵۰۷-۴۸۵، ۱۴۰۲.
 - ۱۴- نادری، نادر؛ یوسفی، زهرا؛ رضایی، بیژن، پدیدارشناسی موانع ایجاد و راه‌اندازی استارت‌آپ‌های کشاورزی، راهبردهای کارآفرینی در کشاورزی، شماره ۵، صفحه ۴۶-۳۵، ۱۳۹۵.
 - ۱۵- سلام‌زاده، آیدین؛ آراستی، زهرا؛ محمدی الیاسی، قنبر، طراحی چارچوبی حمایتی برای شکل‌گیری کسب‌وکارهای اجتماعی نوپا در شتاب‌دهنده‌ها، مدیریت سرمایه اجتماعی، شماره ۳، صفحه ۲۸۴-۳۶۵، ۱۳۹۷.

2007. [Online]. Available: <https://www.springerpub.com/handbook-for-synthesizing-mpqualitative-research-9780826156945.html>.
- 54- N. Nigam, C. Benetti, and S. A. Johan, "Digital start-up access to venture capital financing: What signals quality?" *Emerging Markets Review*, vol. 45, p. 100743, 2020, doi: 10.1016/j.ememar.2020.100743.
 - 55- B. Kim, H. Kim, and Y. Jeon, "Critical success factors of a design startup business," *Sustainability*, vol. 10, no. 9, p. 2981, 2018, doi: 10.3390/su10092981.
 - 56- J. Santisteban, D. Mauricio, and O. Cachay, "Critical success factors for technology-based startups," *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 42, no. 4, p. 397, 2021. doi:10.1504/IJESB.2021.114266.
 - 57- G. Brooks, A. Heffner, and D. Henderson, "A SWOT Analysis of Competitive Knowledge from Social Media for a Small Start-up Business," *The Review of Business Information Systems (RBIS)*, vol. 18, no. 1, p. 23, 2014. doi: 10.19030/rbis.v18i1.8540.
 - 58- Okrah, J., and A. Nepp, "Factors Affecting Startup Innovation and Growth," *Journal of Advanced Management Science*, vol. 6, no. 1, pp. 34-38, 2017. doi:10.18178/joams.6.1.
 - 59- R. Nanda and M. Rhodes-Kropf, "Investment cycles and startup innovation," *Journal of Financial Economics*, vol. 110, no. 2, pp. 403-418, 2013, doi:10.1016/j.jfineco.2013.01.002.
 - 60- K. L. Gwet, *Handbook of inter-rater reliability: the definitive guide to measuring the extent of agreement among raters*; [a handbook for researchers, practitioners, teachers & students], Gaithersburg, MD: STATAXIS Publishing Company, p. 57, 2012.
 - 35- M. A. Schilling, *Strategic Management of Technological Innovation*, 7th ed. McGraw Hill Education, 2023.
 - 36- R. Katila, Chen, and H. Piezunka, "All the right moves: How entrepreneurial firms compete effectively," *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 6, pp. 116-132, 2012, doi: 116-132. 10.1002/sej.1130.
 - 37- W. Wang and C. Yung, "IPO market conditions and timing over the long run," in *Oxford Handbook of IPOs*, Oxford University Press, 2018, ch. Seven, pp. 175-198. Available: <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordhob/9780190614577.013.1>.
 - 38- H. Fu, J. Yang, and Y. An, "Made for each other: perfect matching in venture capital markets," *Journal of Banking and Finance*, vol. 100, pp. 346-358, 2019.
 - 39- C. Yung, "Entrepreneurial manipulation with staged financing," *J. Bank. Finance*, vol. 100, pp. 273-282, 2022, doi: 10.1016/j.jbankfin.2018.06.016.
 - 40- M. Aminova, S. Mareef, and C. Machado, "Entrepreneurship ecosystem in Arab world: the status quo, impediments, and the ways forward," *International Journal of Business Ethics and Governance*, vol. 3, no. 3, pp. 1-13, 2020. doi: 10.51325/ijbeg.v3i3.37.
 - 41- S. Karmakar, "How to Start and Manage Startup Companies in India: A Case Study Approach," vol. 5, no. 4, pp. -, 2017, ISSN: 2321-9939.
 - 42- E. Vaznyte and P. Andries, "Entrepreneurial Orientation and Start-Ups' External Financing," *Academy of Management Proceedings*, vol. 34, no. 1, pp. 439-458, 2019. doi: <https://doi.org/10.5465/ambpp.2018.13368abstract>.
 - 43- G. Halt, J. Donch, A. Stiles, and R. Fesnak, "Intellectual Property and Financing Strategies for Technology Startups," 2017, doi: 10.1007/978-3-319-49217-9_135.
 - 44- S. Author, "Crowdfunding as a financing alternative for entrepreneurial ventures," *Croatian Regional Development Journal*, vol. 4, no. 1, pp. 34-55, 2023. doi: <https://doi.org/10.2478/crdj-2023-0003>.
 - 45- S. C. Oranburg, "Start-up financing," in *Start-Up Creation*. Elsevier, 2020, pp. 59-79. doi: 10.1016/B978-0-12-819946-6.00004.
 - 46- J. Zhang and Y. Wang, "How to improve the corporate sustainable development? The importance of intellectual capital and the role of investor confidence," *Sustainability*, vol. 14, no. 7, p. 3749, 2022, doi: 10.3390/su14073749.
 - 47- V. Limar, "The role of management in fostering startup development with venture investments," *Journal of Innovations and Sustainability*, vol. 7, no. 4, p. 11, 2023, doi: 10.51599/is.2023.07.04.11
 - 48- Unctad, *Science, Technology and Innovation Policy Review: Islamic Republic of Iran**, United Nations Conference on Trade and Development, 2016.
 - 49- D. Wang and T. Schott, "Coupling between financing and innovation in a startup: embedded in networks with investors and researchers," *International Entrepreneurship Management Journal*, vol. 18, pp. 327-347, 2022, doi: 10.1007/s11365-020-00681-y.
 - 50- S. Hidayat, O. Bamahriz, N. Hidayati, C. Sari, and G. Dewandaru, "Value drivers of startup valuation from venture capital equity-based investing: A global analysis with a focus on technological factors," *Borsa Istanbul Review*, vol. 22, 2021, doi: 10.1016/j.bir.2021.10.001.
 - 51- J. Hill, "Startup Financing," in *FinTech and the Remaking of Financial Institutions*, Academic Press, pp. 249-267, 2018. doi: 10.1016/B978-0-12-813497-9.00013-5.
 - 52- L. Zimmer, "Qualitative meta-synthesis: A question of dialoguing with texts," *Methodological Issues in Nursing Research*, vol. 53, no. 3, pp. 311-318, 2006. doi: 10.1111/j.1365-2648.2006.03721.x.
 - 53- M. Sandelowski and J. Barroso, *Handbook for synthesizing qualitative research*. New York: Springer Publishing Company,