



Phenomenology of the Financial Dimensions of Startups with the Aim of Providing a Model for Entrepreneurship Development

Sajad Naghdi* 

Department of Accounting, Faculty of Economic and Management, University of Tabriz, Tabriz, Iran.
(Corresponding Author). S.nagdi@tabrizu.ac.ir

Roghaieh Jeddi 

Department of Accounting, Faculty of Economic and Management, University of Tabriz, Tabriz, Iran.
Rjeddi@yahoo.com

ABSTRACT

Objective: In today's advanced world, it may seem easy and simple for many entrepreneurs to launch a start-up business, but having a great business idea is not enough for entrepreneurs to survive and succeed. During the development life cycle of a start-up business, there are various challenges which emerge from different sectors such as finance, marketing, human resources and information technology and the main root of the most of these obstacles and challenges is financial and accounting issues. Financial and accounting issues such as financing, Investments, working capital, taxes, cash flow management, recording financial events, reporting procedures and capital budgeting are specialized and complex decisions that are beyond the control of entrepreneurs in the most cases, Therefore, the aim of the current research is to know the views and lived experiences of entrepreneurs about the financial dimensions of startups with the aim of providing a model for entrepreneurship development.

Method: This research is practical in terms of purpose, and in terms of data collection, it is a qualitative research of the phenomenological type. In this research, the central phenomenon is the view of entrepreneurs in relation to various financial and accounting dimensions governing the activities of start-up businesses. On the other hand, considering that the present research is in a way that requires exploring and examining the ideas and views of the research participants, the phenomenology method, which is one of the types of qualitative research methods, has been used. In this regard, the experiences, feelings, opinions and views of the participants were carefully evaluated and analyzed. The statistical population of this research includes two groups of entrepreneurs and managers of successful and unsuccessful start-up businesses. The first group consists of successful entrepreneurs and managers. The start-up businesses created by these entrepreneurs are currently active and have reached the stage of supply from the idea stage. The second group consists of unsuccessful entrepreneurs and managers. Businesses created by this groups have mostly failed due to various reasons including financial issues after establishment. The participants of this study were 26 entrepreneurs (including 12 unsuccessful entrepreneur and 14 successful entrepreneur) and were selected using the purposeful sampling method. In collecting the required data, a semi-structured interview method was used until reaching theoretical saturation. Thematic analysis method was used to analyze the data and the four concepts of credibility, transferability, confirmability and transferability were used to check the validity and reliability of the interviews.

Results: The findings of the research show that from the point of view of entrepreneurs and managers of failed and successful businesses, financial and accounting issues are considered to be the main challenges and obstacles to entrepreneurship development. The results indicate the identification of 3 main themes of obstacles and challenges of the start-up stage, obstacles and challenges of the growth stage and solutions to improve the financial dimensions of start-up businesses. In general, according to the experiences of

entrepreneurs, 7 unique sub-theme were extracted with 173 different narratives. The classified themes of financing, investment, working capital, budgeting, pricing, operational, accounting and reporting are among the financial dimensions of start-up businesses. Also, according to the opinions and suggestions of entrepreneurs, several codes such as income management through pre-receipt, business plan financial indicators, credit sales management, understanding the structure of fixed and variable costs, ignoring unrelated costs in decision making, internal controls and audit issues are the key findings of present study, because the research literature has not directly mentioned these codes. The results also show that unsuccessful entrepreneurs emphasize financial issues more than successful entrepreneurs in continuing their businesses. In addition, the growth stage in the life cycle of start-up businesses has the most financial and accounting challenges and obstacles.

Conclusion: The findings of the research indicate the important role of financial and accounting issues in the success of start-up businesses, therefore, financial management training and its techniques are suggested in the development of entrepreneurship in the country. The need for financial and tax advice is one of the most important issues raised by entrepreneurs. In this context, it is necessary for financial advisors to adjust their approaches and services according to the unique challenges faced by entrepreneurs. These services may include adopting guidelines for budgeting, cash flow management, debt management and financing. The results of the research show that entrepreneurs consider the lack of accounting software suitable for start-up businesses as one of the challenges of recording and reporting their financial events, therefore accelerating the launch and development of software specific to start-up businesses at a reasonable price can solve this challenges.

Keywords: Entrepreneurship Development, Entrepreneurs, Financial, Phenomenology, Startups.

Cite this article: Naghdi, S., Jeddi, R. (2024). Phenomenology of the Financial Dimensions of Startups with the Aim of Providing a Model for Entrepreneurship Development. *Journal of Entrepreneurship Development*, 17(3), 111-137. <http://10.22059/jed.2024.365272.654263> (in Persian)

Received: 2024-04-28; Revised: 2024-07-15; Accepted: 2024-09-28; Published online: 2024-12-08
© The Author(s). **Article type:** Research **Publisher:** University of Tehran Press.



پدیدارشناسی ابعاد مالی کسب‌وکارهای نوپا به منظور ارائه الگویی برای توسعه کارآفرینی

سجاد نقدی * ID

نویسنده مسئول، گروه حسابداری، دانشکده اقتصاد و مدیریت، دانشگاه تبریز، تبریز، ایران. S.nagdi@tabrizu.ac.ir

رقیه جدی ID

گروه حسابداری، دانشکده اقتصاد و مدیریت، دانشگاه تبریز، تبریز، ایران. Rjeddi@yahoo.com

چکیده

هدف: در دنیای پیشرفته امروزی، ممکن است برای بسیاری از کارآفرینان راه‌اندازی یک کسب‌وکار نوپا، آسان و ساده به نظر برسد، اما تنها داشتن یک ایده تجاری عالی برای بقاء و موفقیت کارآفرینان کافی نیست، در طی چرخه عمر توسعه یک کسب‌وکار نوپا، چالش‌های مختلفی از بخش‌ها و حوزه‌های مختلف اعم از مالی، بازاریابی، منابع انسانی و فناوری اطلاعات ایجاد می‌شود که در اکثر موارد ریشه اصلی بروز این موانع و چالش‌ها، مسائل و موضوعات مالی و حسابداری است، موضوعات مالی و حسابداری از قبیل تأمین مالی، سرمایه در گردش، مالیات، مدیریت جریان‌های نقدی، ثبت رویدادهای مالی، رویه‌های گزارشگری و بودجه‌بندی از تصمیمات تخصصی و پیچیده‌ای هستند که مدیریت آنها در اکثر موارد خارج از توان کارآفرینان می‌باشد. لذا هدف پژوهش حاضر شناخت و طبقه‌بندی دیدگاه‌ها و تجارب زیسته کارآفرینان موفق و کارآفرینان ناموفق از ابعاد مالی مراحل راه‌اندازی و رشد کسب‌وکارهای نوپا است.

روش: این پژوهش از لحاظ هدف از نوع مطالعات کاربردی است، روش پژوهش حاضر از نوع مطالعات کیفی و با استفاده از راهبرد پدیدارشناسی است. در این پژوهش پدیده محوری، دیدگاه کارآفرینان در ارتباط با ابعاد مختلف مالی حاکم بر فعالیت کسب‌وکارهای نوپا است. از طرف دیگر با توجه به اینکه پژوهش حاضر به نحوی است که نیازمند کنکاش و بررسی نظریات و دیدگاه‌های مشارکت‌کنندگان پژوهش می‌باشد، از روش پدیدارشناسی که یکی از انواع روش‌های پژوهش کیفی است، استفاده شده است. در این راستا، تجربه‌ها، احساسات، عقاید و دیدگاه‌های مشارکت‌کنندگان مورد ارزیابی و تحلیل دقیق قرار گرفته است. جامعه آماری این پژوهش شامل دو گروه کارآفرینان و مدیران کسب‌وکارهای نوپای موفق و ناموفق می‌باشد. گروه اول را کارآفرینان موفق تشکیل می‌دهند. کسب‌وکارهای نوپای ایجاد شده توسط این افراد در حال حاضر فعال بوده و از مرحله ایده به مرحله عرضه رسیده است. گروه دوم را کارآفرینان ناموفق تشکیل می‌دهند. کسب‌وکارهای ایجاد شده توسط این گروه عمدتاً بنا به دلایل مختلف از جمله مسائل مالی بعد از تأسیس، شکست‌خورده است. انتخاب مشارکت‌کنندگان به صورت نمونه‌گیری هدفمند و به روش زنجیره‌ای یا گلوله برفی انجام شده و تا اشباع کامل ادامه پیدا کرد. در مجموع ۲۶ کارآفرین (شامل ۱۴ کارآفرین موفق و ۱۲ کارآفرین ناموفق) انتخاب گردیدند. در جمع‌آوری داده‌های مورد نیاز از روش مصاحبه فردی نیمه ساختاریافته تا رسیدن به حد اشباع نظری استفاده شد. برای تحلیل داده‌ها از روش تحلیل مضمون (تماتیک) و برای بررسی روایی و پایایی مصاحبه‌ها نیز از چهار مفهوم قابلیت اعتماد، قابلیت انتقال، قابلیت تأیید و اطمینان‌پذیری بهره‌برداری شده است.

یافته‌ها: یافته‌های پژوهش نشانگر آن است که هم از دیدگاه کارآفرینان و مدیران کسب‌وکارهای نوپای شکست‌خورده و از هم از دیدگاه کارآفرینان و مدیران کسب‌وکارهای موفق، موضوعات مالی و حسابداری از چالش‌ها و موانع اساسی توسعه کارآفرینی محسوب می‌شوند. نتایج حاکی از شناسایی ۳ مضمون اصلی موانع و چالش‌های مرحله راه‌اندازی، موانع و چالش‌های مرحله رشد و راهکارهای ارتقای ابعاد مالی کسب‌وکارهای نوپا است. در مجموع طبق تجارب کارآفرینان ۷ مضمون فرعی منحصر به فرد با ۱۷۳ روایت مختلف احصاء گردید. مضامین طبقه‌بندی شده تأمین مالی، سرمایه‌گذاری، سرمایه در گردش، بودجه‌بندی، قیمت‌گذاری، عملیاتی، حسابداری و گزارشگری از جمله ابعاد مالی کسب‌وکارهای نوپا می‌باشند. همچنین با توجه به نظرات و پیشنهادات کارآفرینان، چندین کد از قبیل مدیریت درآمد از طریق پیش‌دریافت، شاخص‌های مالی طرح کسب‌وکار، مدیریت فروش‌های نسبی، درک ساختار هزینه‌های ثابت و متغیر، بی‌توجهی به هزینه‌های غیرمرتبط در تصمیم‌گیری، کنترل‌های داخلی و موضوعات حسابرسی به‌عنوان نقاط عطف پژوهش حاضر معرفی می‌شوند، چرا که ادبیات پژوهش به صورت مستقیم به این کدها اشاره‌ای نداشته است. نتایج همچنین نشانگر آن است که

کارآفرینان ناموفق در تداوم کسب و کارهای نوپای خود، بیشتر از کارآفرینان موفق بر مسائل و موضوعات مالی تأکید دارند. علاوه بر این، مرحله رشد در چرخه عمر کسب و کارهای نوپا بیشترین چالش‌ها و موانع مالی را به خود اختصاص داده است.

نتیجه: یافته‌های پژوهش، حاکی از نقش مهم موضوعات و مباحث مالی در موفقیت و تداوم فعالیت کسب و کارهای نوپا است، لذا آموزش مدیریت مالی و بکارگیری تکنیک‌های به‌روز آن توسط کارآفرینان در توسعه کارآفرینی در کشور پیشنهاد می‌گردد. نیاز به مشاوره‌های مالی و مالیاتی از مهمترین موارد مطرح شده توسط کارآفرینان می‌باشد، در این زمینه لازم است مشاوران مالی رویکردها و خدمات خود را با توجه به چالش‌های منحصربه‌فردی که کارآفرینان با آن‌ها روبرو هستند، تعدیل نمایند. این خدمات ممکن است شامل اتخاذ رهنمودهایی برای بودجه‌بندی، مدیریت وجه نقد، مدیریت بدهی و تأمین مالی باشد. همچنین نتایج پژوهش نشانگر آن است که کارآفرینان فقدان نرم‌افزار حسابداری متناسب با کسب و کارهای نوپا را یکی از چالش‌های ثبت و گزارشگری رویدادهای مالی خود قلمداد می‌کنند، لذا تسریع در راه‌اندازی و توسعه نرم‌افزارهای مختص کسب و کارهای نوپا با قیمت مناسب می‌تواند در رفع چالش‌های حسابداری و گزارشگری مؤثر واقع گردد.

کلیدواژه‌ها: پدیدارشناسی، توسعه کارآفرینی، کارآفرینان، کسب و کارهای نوپا، مالی

استناد به این مقاله: نقدی، سجاد و جدی، رقیه. (۱۴۰۳). پدیدارشناسی ابعاد مالی کسب و کارهای نوپا به منظور ارائه الگویی برای توسعه کارآفرینی.

توسعه کارآفرینی. ۱۷(۳)، ۱۱۱-۱۳۷. <http://doi.org/10.22059/jed.2024.365272.654263>



تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۰۹/۱۸

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۷/۰۷

تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۰۴/۲۵

ناشر: مؤسسه انتشارات دانشگاه تهران.

نوع مقاله: پژوهشی

© نویسنده‌گان.

۱. مقدمه

امروزه راه‌اندازی یک کسب و کار نوپا با توجه به ایده‌هایی که وجود دارد کار پیچیده‌ای نیست، با این حال چالش‌های مختلفی از بخش‌ها و حوزه‌های مختلف اعم از مالی، بازاریابی، منابع انسانی و فناوری اطلاعات در طول چرخه عمر یک کسب و کار نوپا ایجاد می‌شود که ریشه اصلی بروز این موانع، مسائل مالی است (ساریگول، ۲۰۲۱). راه‌اندازی یک کسب و کار نیاز به برنامه‌ریزی قبلی دارد، یک طرح کسب و کار مناسب با تمام تحقیقات بازار، راهبردهای تجاری، پیش‌بینی مالی و برنامه‌ریزی، باید قبل از راه‌اندازی یک کسب و کار وجود داشته باشد. برای تبدیل هر ایده تجاری به واقعیت، به منابع مالی نیاز است. در نتیجه هر کسب و کار نوپایی به دلایل مختلف و در هر مرحله از چرخه عمر خود با موضوعات و مسائل مالی مواجه می‌شود (سلام‌زاده و کاواموریتا، ۲۰۱۵). به‌عنوان مثال یک کارآفرین در مراحل راه‌اندازی و رشد کسب و کار خود با سؤالات مالی به شرح زیر روبه‌رو است:

چقدر سرمایه برای راه‌اندازی و توسعه کسب و کار نیاز است؟

چقدر باید بگذرد تا شرکت بتواند زیان‌ها و مخارج اولیه خود را پوشش دهد؟

چگونه باید شاخص‌های سودآوری کسب و کار را برای سرمایه‌گذاران محاسبه و تشریح کنم؟

چقدر از منابع نقدی موجود باید برای تهیه زیرساخت‌ها و دارایی‌های مالی سرمایه‌گذاری کنم؟

چه اندازه از موجودی وجه نقد و منابع مورد نیاز باید از طریق سرمایه‌گذاران یا بانک‌ها تأمین گردد؟

چقدر باید وام بگیرم؟ آیا توانایی پرداخت اقساط با توجه به سودآوری شرکت وجود دارد؟

در این زمینه شمسی و الکیالی^۳ (۲۰۱۴) معتقد هستند که معمولاً مسائل و چالش‌های مالی در مراحل اولیه چرخه عمر خصوصاً در مراحل راه‌اندازی و رشد شرکت‌ها برجسته‌تر است. در نتیجه مدیریت امور مالی یکی از عناصر حیاتی در موفقیت کسب و کارهای نوپا محسوب شده و برای تداوم عملیات آنها بسیار ضروری است (داویلا و فاستر، ۲۰۰۵). حتی در برخی از کسب و کارهای نوپا رویه‌های نادرست مدیریت مالی منجر به شکست و فروپاشی آنها شده است (آقی منساح، ۲۰۱۱).

مدیریت امور مالی کسب و کارهای نوپا چارچوبی مجزا از مدیریت امور مالی کسب و کارهای عادی دارد، زیرا کسب و کارهای نوپا تحت یک مدل مالی متفاوت فعالیت می‌کنند. به‌عنوان مثال مدیران مالی این شرکت‌ها باید با منابع محدود تصمیم گرفته و تلاش نمایند استفاده از سرمایه را به حداکثر رسانده و جریان‌های نقدی را با دقت مدیریت کنند. مدیریت امور مالی به دلیل ابعاد چندگانه آن می‌تواند برای بسیاری از کارآفرینان دله‌ره‌آور به نظر برسد، ولی داشتن یک درک اولیه از اصول و مفاهیم مدیریت مالی می‌تواند به اطمینانی حاصل شود که کسب و کار شما در مسیر رشد و پایداری باقی می‌ماند (رحمان و همکاران، ۲۰۱۴). از ایجاد پیش‌بینی‌های مالی واقع‌بینانه تا به‌روز ماندن در مورد الزامات گزارش‌دهی، مراحل هستند که باید کسب و کارهای نوپا برای اطمینان از موفقیت مالی آنها را طی کنند. با برنامه‌ریزی و آماده‌سازی صحیح، مدیریت مالی در کسب و کارهای نوپا می‌تواند آسان و کارآمدتر باشد.

1 Sarigul

2 Kawamorita

3 Shamsi & Al-kayyali

4 Davila & Foster

5 Agi Mensah

راهبردهای تأمین مالی، مدیریت هزینه و جریان‌های نقدی، ایجاد یک چارچوب کنترل داخلی از جمله راهبری مالی هستند که شناخت آنها در مراحل راه‌اندازی و رشد کسب‌وکارها بسیار حیاتی هستند (فردیانا و سولیستیو، ۲۰۱۹؛ اگی، ۲۰۲۳). برای کسب‌وکارهای نوپا گزینه‌های مختلفی برای تأمین مالی در دسترس است: پس‌انداز، سرمایه‌گذاری از طرف خانواده و دوستان، وام‌های بانکی، سرمایه‌گذاران فرشته، سرمایه‌های مخاطره‌آمیز و تأمین مالی جمعی یا ترکیب این گزینه‌ها از جمله روش‌های مختلف تأمین مالی محسوب می‌شوند که هر کدام دارای مجموعه‌ای از مزایا و معایب هستند، لذا باید کارآفرینان از این روش‌ها شناخت کافی داشته باشند. بسیاری از کسب‌وکارها به دلیل مدیریت ناکارآمد جریان‌های نقدی شکست می‌خورند (گووری، ۲۰۲۰؛ رو، ۲۰۲۱؛ بهیمانی، ۲۰۲۲). برای رشد یک کسب‌وکار و تخصیص منابع کافی به جنبه‌های مختلف یک کسب‌وکار، به نقدینگی نیاز دارید. اگر جریان نقدی مثبت باشد، به این معنی است که کسب‌وکار در حال تبدیل به سود است، شما در مسیر درستی هستید، اما اگر منفی باشد، یک هشدار برای کارآفرینان است (ایساگا، ۲۰۱۹).

درک هزینه‌های یک کسب‌وکار جدید به‌خودی‌خود یک وظیفه است، زیرا در اشکال و اندازه‌های مختلف وجود دارد و درک رفتار هزینه‌ها اعم از هزینه‌های ثابت، متغیر یا مختلط برای کارآفرینان ممکن است سخت باشد. به‌عنوان مثال افزایش فروش اما کاهش سود، نشانگر هزینه‌های پنهانی است که به‌درستی نظارت نمی‌شوند. علاوه بر این کسب‌وکارهای نوپا معمولاً فاقد سیستم کنترل داخلی کافی و مؤثر هستند، این شرکت‌ها به‌ندرت کنترل‌های ضد تقلب را اجرا می‌کنند. همچنین، زمانی که سیاست‌های کنترلی مناسب تنظیم نشده باشد، ممکن است به شهرت شرکت نیز ضربه بزند، زیرا این اشتباهات منجر به کاهش فروش و بازار، نارضایتی مشتری و در نهایت منجر به زیان‌های مالی می‌شود.

تمرکز اصلی ادبیات مالی در خصوص کسب‌وکارهای نوپا و موانع و چالش‌های آن، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه از قبیل پژوهش‌های قمر^۱ و همکاران (۲۰۲۱) و آیتا و ونا (۲۰۲۲) بر چالش‌هایی است که در دسترسی به منابع مالی با آن مواجه هستند. هرچند استفاده بهینه از وجوه به دست آمده نظیر داشتن یک سیستم مدیریت نقدینگی سالم، برای بقای شرکت‌ها به همان اندازه مهم است؛ بنابراین، تغییر مسیر پژوهش‌ها در ارتباط با مدیریت مالی کسب‌وکارهای نوپا از یک مسیر تک بعدی "تمرکز تأمین مالی" به سمت یک دیدگاه جامع‌تر "راهبری مدیریت مالی" این پتانسیل را دارد که پیامدهای مثبتی برای دانشجویان و سیاست‌گذاران ارائه دهد. در همین راستا، پژوهش حاضر به دنبال شناسایی و عارضه‌یابی عوامل و چالش‌های مالی مؤثر بر مراحل راه‌اندازی و رشد کسب‌وکارهای نوپا است، دانش‌افزایی پژوهش بدین صورت می‌باشد که اولاً در پژوهش حاضر تلاش شده است تا بعد از مصاحبه با دو گروه از مشارکت‌کنندگان (اول گروه کارآفرینان موفق و دوم گروه کارآفرینان ناموفق) چالش‌های مالی مهم و تأثیرگذار شناسایی شده و در نهایت راهکارها و رهنمودهای موجود برای کارآفرینان ارائه گردد. به عبارتی دیگر ترکیبی از نظارت کارآفرینان موفق و ناموفق در این زمینه احصاء می‌گردد که می‌تواند در توسعه کارآفرینی در کشور مؤثر واقع گردد. دوماً چالش‌های مالی در بسیاری از مطالعات داخلی و خارجی از قبیل پژوهش آیتا و ونا (۲۰۲۲) یا پژوهش سلام‌زاده و تاج‌پور (۱۳۹۹) به‌عنوان موانع بازدارنده تأسیس و رشد شرکت‌های نوپا معرفی شده‌اند، با این حال تا بدان جایی

1Ferdiana & Sulistyio

2Gowri

3Rowe

4Isaga

5Qamar

که پژوهشگران مطلع هستند، تاکنون پژوهشی در کشور به صورت جامع و تخصصی به بررسی و شناسایی طیف وسیعی از مسائل مالی بر مراحل مختلف راه‌اندازی و رشد شرکت‌های نوپا نپرداخته است، لذا انتظار می‌رود پیامدها و نتایج این مقاله بتواند خلأها و محدودیت‌های موجود را برطرف کرده و دستاوردهای پژوهشی آن در سیاست‌گذاری و کارآفرینی مورد توجه قرار گیرد. در ادامه پژوهش مبانی نظری و مبانی تجربی مطالعه حاضر در کشورهای مختلف ارائه می‌گردد. در نهایت بعد از مصاحبه با کارآفرینان، ابعاد مالی کسب‌وکارهای نوپا در مراحل راه‌اندازی و رشد ارائه می‌گردد.

۲. مروری بر مبانی نظری و پیشینه پژوهش

در این بخش مبانی نظری پژوهش در قالب مفاهیم، چرخه عمر و راهبری مالی در کسب‌وکارهای نوپا ارائه می‌گردد.

۲.۱. کسب‌وکارهای نوپا و چالش‌های مالی

یک کسب‌وکار نوپا یا استارت‌آپ یک شرکت جوان است که تازه راه‌اندازی شده است. کسب‌وکارهای نوپا معمولاً کوچک هستند و در ابتدا توسط تعداد معدودی از بنیان‌گذاران یا یک فرد، سرمایه‌گذاری و اداره می‌شوند. این شرکت‌ها محصول یا خدماتی را ارائه می‌کنند که در حال حاضر در جای دیگری از بازار ارائه نمی‌شود یا از کیفیت و ساختار متفاوت تری برخوردار است. معمولاً در مراحل اولیه، هزینه‌های کسب‌وکارهای نوپا از درآمدهایشان بیشتر می‌شود، زیرا تیم مدیریتی روی توسعه، آزمایش و بازاریابی ایده خود، کار می‌کنند. به این ترتیب، در مراحل اولیه اغلب نیاز به تأمین مالی است. سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای نوپا ممکن است با تسهیلات بانکی نیز شروع شوند (بانودوی و شیوا، ۲۰۱۹). مطابق ادبیات پژوهشی و شواهد تجربی، این باور که کسب‌وکارهای نوپا و کارآفرینی نقش مهمی در رشد اقتصادی دارد، وارد جریان اصلی آموزشی شده و به یک نظریه پذیرفته شده جهانی تبدیل شده است (کارانوویچ^۲ و همکاران، ۲۰۱۹)؛ بنابراین، برای توسعه فعالیت کارآفرینی، ابتدا باید درک کرد که چه عواملی باعث رشد و ارتقای کسب‌وکارهای نوپا می‌شود و چه عواملی در مسیر رشد و توسعه کارآفرینی اختلال ایجاد می‌کند. در این زمینه اسمیت و همکاران (۲۰۰۷) معتقد هستند که مهارت‌های مالی از قبیل حسابداری، بودجه‌بندی و مدیریت منابع مالی برای موفقیت کسب‌وکارهای نوپا بسیار حیاتی است.

یک کسب‌وکار نوپا مسیر مهمی برای مدرنیزه کردن کشورها برای ایجاد انگیزه در مردم برای شروع کسب‌وکار و حل مشکل اشتغال آنها در جامعه است. استارت‌آپ‌ها تأثیر بسیار خوبی بر رشد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و نوآوری و تحقیقات در کسب‌وکارها دارند. با این حال، کسب‌وکارهای نوپا معمولاً با چالش‌های متعددی روبرو هستند که مهم‌ترین آنها مالی است (پالاداتکا^۳، ۲۰۲۲). چرا که اولین عنصری که برای شخصی که می‌خواهد شرکت خود را راه‌اندازی کند به ذهن می‌رسد پول است. در شرکت‌های نوپا حتی با وجود سرمایه‌های قابل توجهی که در آغاز کار خرج شده است، ولی همچنان برای بقا و رشد خود در بازار با مشکلات و چالش‌های مالی زیادی مواجه می‌شوند. ثبت سوابق مالی و عملیاتی برای اکثر شرکت‌های نوپا چالش‌برانگیز است. اکثر شرکت‌ها با تأمین مالی یا دسترسی به منابع مالی دست و پنجه نرم می‌کنند. بسیاری از سرمایه‌گذاران خصوصی و دولتی مقداری سرمایه را برای این شرکت‌ها

1Banudevi & Shiva

2Karanović

3Pallathadka

کنار می‌گذارند که اغلب ناکافی است. چالش اصلی این کارآفرینان جذب و متقاعد کردن سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایشان است. علاوه بر این، آنها فاقد مدیریت نقدی کافی هستند. این مشکلات و چالش‌ها خصوصاً در مراحل اولیه تأسیس شرکت‌ها برجسته‌تر است (گووری، ۲۰۲۰).

۲.۲. چرخه عمر کسب‌وکارهای نوپا

چرخه عمر یک کسب‌وکار نوپا را می‌توان به سه مرحله طبقه‌بندی کرد: مرحله خود راه‌اندازی^۱، مرحله کشت ایده^۲ و مرحله ایجاد^۳. در مرحله خود راه‌اندازی، کسب‌وکارهایی که فرصت‌های عالی، تجربه مدیریت مالی، تیم‌سازی و مدیریت و رضایت مشتری را نشان می‌دهند، در مسیر درستی برای موفقیت هستند. در مرحله کشت ایده، کسب‌وکارهای نوپا با کار تیمی، اختراع محصول، پیشرفت تجاری، ارزش‌گذاری شرکت و عوامل دیگر متمایز می‌شوند. این مرحله برای اکثر کسب‌وکارهای نوپا دوره‌ای چالش‌برانگیز و غیرمنتظره است. بسیاری از آنها در این مرحله شکست می‌خورند، زیرا نمی‌توانند منابع مالی لازم را تأمین نمایند و مجبور می‌شوند در بهترین حالت به شرکت‌های کم‌سود و با عملکرد پایین تبدیل شوند. سپس، فرآیند توسعه در مرحله ایجاد رخ می‌دهد که شرکت قادر به فروش محصولات خود، ورود به بازار و استخدام اولین کارگران خود هستند (سلام زاده و کاواموریتا، ۲۰۱۵). در این مرحله که یک سازمان یا شرکت تشکیل می‌شود، اعتقاد بر این است که شرکت می‌تواند توسط درآمدهای خود تأمین مالی شود (مولیاوان^۴، ۲۰۲۳).

در پژوهش دیگری بروس و همکاران (۲۰۲۲) چرخه عمر کسب‌وکارهای نوپا را به پنج مرحله تولد، رشد، بلوغ، احیاء و افول طبقه‌بندی می‌کنند. چرخه عمر کسب‌وکارهای نوپا با ایده شروع می‌شود، در مرحله تولد تلاش می‌شود تا مسئله خاصی در بازار شناسایی شده و با راه‌حل تخصصی بدان پاسخ داده شود. در مرحله رشد، کسب‌وکارهای نوپا محصولات جدیدی را به بازار عرضه کرده و مشتریان جدیدی را جذب می‌کنند. در طول مرحله بلوغ، رشد فروش کاهش می‌یابد و توجه به افزایش کارایی عملیاتی معطوف می‌شود. علاوه بر این، مدیران کسب‌وکارهای نوپا محیط بیرونی را ارزیابی می‌کنند تا تصمیمات آگاهانه‌ای در مورد چگونگی افزایش عملکرد و سودآوری برای بقا بگیرند. مرحله چهارم یک کسب‌وکارهای نوپا، مرحله احیاء است. در این مرحله، استراتژی‌ها برای ورود به بازارهای جدید و همکاری با سایر شرکت‌ها برای رشد کسب‌وکار متنوع و گسترش می‌یابند. مرحله نهایی یک کسب‌وکارهای نوپا مرحله افول است. در این مرحله، کسب‌وکارهای نوپا افول یافته و فاقد منابع مالی برای پیشرفت در این مرحله هستند. علاوه بر این، کسب‌وکارهای نوپا به دلیل ارتباطات و تصمیمات ضعیف، تمایلی به واکنش به تغییرات محیطی ندارند.

۳.۲. راهبری مالی در کسب‌وکارهای نوپا

راهبری مالی یک فرآیند مدیریتی است که شامل کلیه فعالیت‌های مربوط به امور مالی، تهیه گزارش‌های مالی و دستیابی به اهداف مالی برای منافع مشترک است. راهبری مالی به شرکت کمک می‌کند تا جریان‌های نقدی ورودی و خروجی را بهتر یا منظم ثبت کند، استفاده از وجوه نقد را هماهنگ و مفیدتر کنترل کند و خطاهای احتمالی را هنگام تهیه صورت‌های مالی کاهش دهد. هر کسب‌وکاری نیاز به ارزیابی محتوای اطلاعاتی موجود در صورت سود و زیان، ترانزنامه و صورت جریان نقدی دارد (فردیانا و سولیسیتیو، ۲۰۱۹).

1 Bootstrap stage
2 Seed stage
3 Creation stage
4 Mulyawan

بعد از آنکه نتایج بسیاری از مطالعات حاکی از این بود که علل اصلی شکست کسب و کارهای نوپا، عدم برنامه‌ریزی مالی، عدم دسترسی به منابع مالی، کمبود سرمایه، پیش‌بینی‌های مالی نادرست، سرمایه‌گذاری بیش از حد در دارایی‌های ثابت و سوء مدیریت سرمایه است، مفهوم مدیریت مالی در شرکت‌های نوپا در بین پژوهشگران رواج یافت (سالازار و همکاران، ۲۰۱۲). مطالعات نشان می‌دهد که علیرغم اهمیت تفکر راهبردی و اجرای مدیریت مالی در شرکت‌های کوچک و متوسط که باید در شرایطی با ریسک بالا و عدم اطمینان با منابع محدود عمل کنند، صاحبان و مدیران شرکت‌ها در مرحله رشد کسب و کارها، عمدتاً بازاریابی را به‌عنوان اولویت در نظر گرفته و این امر در نهایت منجر به مدیریت ضعیف مالی و در بیشتر موارد شکست کسب و کار می‌شود (جیندریچوسکا، ۲۰۱۳). از مهمترین رویه‌های مدیریت مالی در شرکت‌های نوپا می‌توان به مدیریت سرمایه در گردش، فرآیند پذیرش سرمایه‌گذاری، گزارشگری و تحلیل مالی، مدیریت ساختار سرمایه و سیستم‌های اطلاعاتی حسابداری اشاره کرد. به‌عنوان مثال مدیریت سرمایه در گردش با مدیریت دارایی‌هایی نظیر دریافتی‌ها، وجه نقد و موجودی‌های جنسی شرکت سروکار دارد. مطالعاتی که در ایالات متحده و بریتانیا انجام شده است، حاکی از این است که مدیریت مالی ضعیف خصوصاً مدیریت نامناسب سرمایه در گردش و در دسترس نبودن روش‌های تأمین مالی بلندمدت یکی از عوامل اصلی شکست شرکت‌های نوپا است (دینکا، ۲۰۱۷).

از نگاه بهیمانی^۱ (۲۰۲۲) کارآفرینان برتر توصیه می‌کنند برای موفقیت کسب و کارهای نوپا، دانش اولیه از حسابداری و مالی در دستور کار باشد. تسلط بر موضوعات مالی به چند دلیل می‌تواند برای کارآفرینان و مدیران کسب و کارهای نوپا اهمیت دارد.

اول اینکه می‌توان مازاد ارزش خلق شده در قیاس با سرمایه‌گذاری انجام شده را محاسبه کرد. برای انجام این کار باید درباره هزینه‌ها و درآمدها اطلاعاتی وجود داشته و ماهیت هزینه، درآمد و سود را شناخت. در چنین شرایطی می‌توان سهم اقتصادی کسب و کار را تعیین کرد.

دوم اینکه کارآفرینان برای خود اهدافی را تعیین کرده‌اند، دانستن اینکه کجا باید باشید نیازمند پیش‌بینی‌های مالی است. بنابراین باید هر لحظه آمادگی این را داشته باشید که ارزش ایجاد شده در شرکت را اندازه‌گیری کرده و با اهداف مالی از قبل تعیین شده مقایسه نمایید.

سوم، یک کارآفرین نیازمند اندازه‌گیری هوشمندی کسب و کار خود است. یک کارآفرین دائم باید از خود بپرسد آیا از کمترین منابع ممکن برای ایجاد بیشترین ارزش استفاده کرده است؟ لذا اندکی باید در مورد دارایی‌ها و ارزشی که از آنها به دست می‌آید آگاهی وجود داشته باشد. زمانی واقعاً هوشمندانه کار می‌کنید که علیرغم استفاده از منابع کم، بیشترین خروجی حاصل گردد.

چهارم اینکه، اگر به دلیل ایده‌ها، مهارت‌ها و انرژی‌تان، ظرفیت توسعه کسب و کارتان را دارید، اما پول نقد برای تحقق این امر را ندارید، مجبور خواهید بود تا از اشخاص دیگری تأمین مالی کنید. با این حال نتایج برخی گزارش‌ها حاکی از این است که حدود ۷۰ درصد استارت‌آپ‌ها در عرض کمتر از ۲۰ ماه شکست می‌خورند. اگر سرمایه‌گذاران قصد دارند پولی به شما بدهند، انتظارات بالایی خواهند داشت و می‌دانند که بیش از یک سوم شکست‌های تجاری به دلیل درک ضعیف بنیان‌گذاران از مدیریت مالی است. این یافته در برخی کشورها از قبیل چین، هند، ایالات متحده و برخی

دیگر از کشورهای اروپایی و آسیایی نیز تأیید شده است (بهیمانی، ۲۰۲۲). به عنوان مثال در ایالات متحده، نتایج یک پژوهش نشان می‌دهد که ۸۲ درصد از کسب‌وکارهای کوچک به دلیل مدیریت ضعیف وجه نقد شکست خورده‌اند (رو، ۲۰۲۱).

به گزارش فدرال رزرو (۲۰۲۳) برای بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا افزایش هزینه‌ها و ناتوانی در مدیریت هزینه‌ها و همچنین پرداخت هزینه‌های عملیاتی از جمله هزینه حقوق و دستمزد و ناتوانی در پرداخت به موقع اقساط بانکی از جمله چالش‌های مالی محسوب می‌شود. در این زمینه کسب‌وکارها با راهکارهایی از قبیل بهره‌برداری از سرمایه خود، امهال تسهیلات، افزایش قیمت محصولات و خدمات، اخراج کارکنان و کاهش ظرفیت تولیدی به این مشکلات مالی پاسخ می‌دهند. مطابق با یافته‌های این گزارش از ۷۴۹۳ کسب‌وکار نوپای بررسی شده، حدود ۵٪ هیچ اقدامی در مقابل چالش‌های مالی خود انجام نمی‌دهند.

علاوه بر این، ممکن است سرمایه‌گذاران اهدافی را برای کارآفرینان تعیین کنند و اطلاعات مالی در مورد جزئیات و پیشرفت پروژه تقاضا نمایند. سرمایه‌گذاران تمایل دارند بدانند که آیا شما به اندازه کافی هوش مالی دارید که واقعاً یک کسب‌وکار نوپا را اداره کنید یا خیر؟ تمام مواردی که اشاره شد دلایلی هستند که نشان می‌دهد چرا کارآفرینان باید سواد مالی داشته باشند. سواد مدیریت مالی به کارآفرینان کمک می‌کند تا بهتر با سرمایه‌گذاران ارتباط برقرار کرده و به سرعت مسیرهای نوظهور برای کسب سود را مشخص نمایند.

۴.۲. پیشینه تجربی

بابا (۲۰۱۳) در پژوهشی به شناسایی موانع توسعه کارآفرینی در کشور نیجریه پرداخت. روش شناسی پژوهش وی مبتنی بر ارزیابی ادبیات و به صورت کیفی می‌باشد. وی معتقد است که انگیزه کارآفرینان برای تجارت کسب درآمد و سود است. زمانی که بازده مورد انتظار یک سرمایه‌گذاری کمتر از هزینه‌های آن باشد، به عنوان یک عامل بازدارنده برای کارآفرین عمل می‌کند. نتایج همچنین بیانگر آن است که به دلیل فروپاشی امکانات زیرساختی و فساد افسارگسیخته در نیجریه که در آن کارآفرینان مجبورند مبالغ هنگفتی برای تأمین برخی زیرساخت‌های اولیه و رشوه دادن به مقامات دولتی خرج کنند، منجر به این شده است تا هزینه راه‌اندازی کارآفرینی در این کشور بسیار بالا باشد. ایساگا (۲۰۱۹) در پژوهشی به بررسی فرصت‌ها و چالش‌های کارآفرینی در کشور تانزانیا پرداخت. در این پژوهش از روش آمیخته (کیفی، کمی) استفاده شده است، در بخش کمی از ابزار پرسش‌نامه و در بخش کیفی از مصاحبه عمیق با ۲۰ کارآفرین استفاده شده است. یافته‌های پژوهش حاکی از این است که دسترسی به منابع مالی از مهمترین چالش‌های توسعه کارآفرینی در تانزانیا محسوب می‌شود.

پاتل (۲۰۱۹) در پژوهشی کیفی و مبتنی بر مرور ادبیات به این نتیجه رسید که بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا به دلیل درآمدزایی ضعیف در زمان رشد کسب‌وکارشان شکست می‌خورند. نتایج پژوهش همچنین حاکی از این است که با رشد شرکت و توسعه عملیات آن، هزینه‌ها نیز شروع به رشد کرده و سطح درآمد کاهش می‌یابد. در نتیجه مدیریت درآمد و هزینه در کسب‌وکارهای نوپا از چالش‌های مالی مهم محسوب می‌شود. این مسئله استارت‌آپ‌ها را مجبور می‌کند تا روی تأمین مالی حساب باز کرده و در نتیجه تمرکز مالک از مدیریت اصول اولیه شرکت پرت می‌شود. بنابراین، مدیریت درآمد برای هر استارت‌آپی حیاتی است.

قمر و همکاران (۲۰۲۱) به بررسی چالش‌های مالی کارآفرینان جوان در کشور پاکستان پرداختند. در این پژوهش ۶۵ مصاحبه نیمه ساختاریافته تا اشیاع نظری یافته‌ها انجام شده است. برای تحلیل داده‌ها نیز از تکنیک تحلیل مضمون

استفاده شده است. یافته‌ها حاکی از این است که اکثر مشارکت‌کنندگان نرخ بالای سود تسهیلات بانکی و عدم در دسترس بودن دارای‌های وثیقه‌ای جهت اخذ تسهیلات را به‌عنوان مشکلات اصلی کارآفرینی و ایجاد کسب و کارهای نوپا معرفی کرده‌اند.

چگادیشواران و کالیشواری (۲۰۲۱) در پژوهشی کیفی و در کشور هند به بررسی چالش‌های اصلی کسب و کارهای نوپا پرداختند. در این پژوهش سه چالش اصلی بازاریابی، مالی و سایر چالش‌ها به‌عنوان مقوله‌های اصلی شناسایی گردیدند. در چالش‌های مالی مقوله‌های فرعی از قبیل افزایش سرمایه، مدیریت بهتر هزینه محصولات و خدمات، سرمایه در گردش، قیمت‌گذاری محصولات و خدمات، تخصیص بودجه و تأمین مالی به‌عنوان چالش‌های اصلی حوزه مالی شناسایی شدند.

آنی‌تا و ونا (۲۰۲۲) در مطالعه‌ای کیفی و مروری به ارزیابی و تحلیل چالش‌های کارآفرینی کسب و کارهای نوپا پرداختند. نتایج نشانگر این بود که چالش‌های مرتبط با مسائل مالی از مهمترین موانع توسعه کسب و کارهای نوپا در هندوستان محسوب می‌شوند. از مهمترین این موانع می‌توان به نبود ضمانت‌نامه‌های ملکی برای وثیقه قرار دادن آن برای اخذ تسهیلات و همچنین عدم استمهال یا امهال تسهیلات بانکی اشاره کرد.

پالاداتکا (۲۰۲۲) در پژوهشی به شناسایی و ارزیابی چالش‌های مالی شرکت‌های نوپا در کشور چین پرداختند. به همین منظور ۲۱۸ فرد از طریق ابزار پرسش‌نامه مورد پیمایش قرار گرفتند. یافته‌های پژوهش وی حاکی از این است که عدم دسترسی به منابع مالی مهمترین چالش مالی شرکت‌های نوپای چین می‌باشد، از همین رو این شرکت‌ها اکثراً توسط آشنایان یا منابع شخصی تأمین مالی می‌گردند. نتایج همچنین نشانگر آن است که شرکت‌های نوپا در تأمین وثایق لازم برای اخذ تسهیلات بانکی با محدودیت روبه‌رو هستند.

سلام‌زاده و تاج‌پور (۱۳۹۹) در پژوهشی به شناسایی چالش‌های شکل‌گیری شرکت‌های نوپای رسانه‌ای در ایران پرداختند. در این پژوهش با ۱۱ نفر از مؤسسين ۵ شرکت نوپای رسانه‌ای مصاحبه‌های نیمه‌ساختاریافته‌ای انجام شد. همچنین از روش کدگذاری دو مرحله‌ای برای تجزیه و تحلیل یافته‌های مصاحبه‌ها بهره‌برداری شده است. یافته‌های این پژوهش از وجود شش دسته چالش کلیدی از جمله چالش‌های حقوقی و قانونی، چالش‌های زیرساختی، چالش‌های سرمایه انسانی، چالش‌های تأمین مالی، چالش‌های مرتبط با اعتبار رسانه‌ای و چالش‌های محتوایی در خصوص شکل‌گیری شرکت‌های نوپای رسانه‌ای حکایت دارد.

قیاسی فرد و همکاران (۱۴۰۲) در پژوهشی به تحلیل موانع توسعه کارآفرینی در مناطق محروم پرداختند. در این پژوهش مصاحبه‌های نیمه ساختاریافته با خبرگان انجام شده و عوامل با استفاده از روش دلفی، غربال‌گری و تأیید شدند. در این زمینه دسترسی دشوار به تسهیلات و اعتبارات مالی مناسب یکی از مهمترین موانع توسعه کارآفرینی در مناطق محروم محسوب می‌شوند.

۳. روش‌شناسی پژوهش

روش پژوهش حاضر از نوع مطالعات کیفی و با استفاده از راهبرد پدیدارشناسی است. در این پژوهش پدیده محوری، دیدگاه کارآفرینان در ارتباط با ابعاد مختلف مالی حاکم بر فعالیت کسب و کارهای نوپا است. از طرف دیگر با توجه به اینکه پژوهش حاضر به نحوی است که نیازمند کنکاش و بررسی نظریات و دیدگاه‌های مشارکت‌کنندگان پژوهش

می‌باشد، از روش پدیدارشناسی که یکی از انواع روش‌های پژوهش کیفی است، استفاده شده است. در این راستا، تجربه‌ها، احساسات و عقاید و دیدگاه‌های مشارکت‌کنندگان مورد ارزیابی و تحلیل دقیق قرار گرفت. شایان ذکر است در این روش کمتر بر توصیف محقق متمرکز است و بیشتر تمرکز آن بر تجارب مشارکت‌کنندگان تکیه دارد. جامعه آماری این پژوهش شامل دو گروه کارآفرینان و مدیران کسب‌وکارهای نوپای موفق و ناموفق می‌باشد. گروه اول را کارآفرینان موفق تشکیل می‌دهند. کسب‌وکارهای نوپای ایجاد شده توسط این شرکت‌ها در حال حاضر فعال بوده و از مرحله ایده به مرحله عرضه رسیده است. گروه دوم را کارآفرینان ناموفق تشکیل می‌دهند. کسب‌وکارهای ایجاد شده توسط این گروه عمدتاً بنا به دلایل مختلف از جمله مسائل مالی بعد از تأسیس، شکست‌خورده است. انتخاب مشارکت‌کنندگان به صورت نمونه‌گیری هدفمند و به روش زنجیره‌ای یا گلوله برفی انجام شد و تا اشیاع کامل ادامه پیدا کرد. در مجموع ۲۶ کارآفرین (۱۴ کارآفرین موفق و ۱۲ کارآفرین ناموفق) انتخاب و با مصاحبه نیمه‌ساختاریافته مورد مصاحبه قرار گرفتند. زمان هر مصاحبه بین ۳۰ تا ۷۰ دقیقه متفاوت بود. انتخاب مصاحبه نیمه ساختاریافته، بدین دلیل انجام شد که در این روش علاوه بر امکان تبادل نظر، می‌توان بحث درباره موضوع را در دستیابی به اهداف پژوهش هدایت نمود و این نوع مصاحبه به دلیل انعطاف‌پذیری و عمیق بودن داده‌ها برای پژوهش‌های کیفی مناسب‌تر است (دلاور، ۱۳۸۹). در جدول ۱ ویژگی‌های جمعیت‌شناختی مربوط به مشارکت‌کنندگان اول (کارآفرینان موفق) ارائه شده است.

جدول ۱. ویژگی‌های جمعیت‌شناختی کارآفرینان موفق

ردیف	زمینه فعالیت	سال شروع	جنسیت	سن	رشته تحصیلی
۱	تجارت الکترونیک	۱۳۹۸	مذکر	۳۸	کارشناسی ارشد مدیریت کسب‌وکار
۲	برق و الکترونیک	۱۳۹۸	مذکر	۳۶	کارشناسی ارشد مهندسی برق
۳	کشاورزی	۱۳۹۷	مذکر	۳۴	کارشناسی ارشد مهندسی کشاورزی
۴	آموزش	۱۴۰۰	مذکر	۳۵	کارشناسی ارشد مدیریت کسب‌وکار
۵	فناوری اطلاعات	۱۳۹۶	مذکر	۳۹	دکتری مهندسی مخابرات
۶	تجارت الکترونیک	۱۳۹۷	مؤنث	۴۳	کارشناسی ارشد اقتصاد
۷	حمل و نقل	۱۳۹۸	مذکر	۲۹	کارشناسی مدیریت بازرگانی
۸	نفت و گاز	۱۳۹۵	مذکر	۳۸	کارشناسی ارشد مهندسی حفاری
۹	کشاورزی	۱۴۰۰	مذکر	۲۹	کارشناسی ارشد مهندسی کشاورزی
۱۰	فناوری شیمی	۱۳۹۵	مذکر	۴۷	کارشناسی ارشد شیمی معدنی
۱۱	برق و الکترونیک	۱۳۹۴	مؤنث	۴۲	دکتری مهندسی برق
۱۲	صنایع غذایی	۱۴۰۱	مذکر	۳۶	کارشناسی ارشد صنایع غذایی
۱۳	فناوری شیمی	۱۳۹۷	مؤنث	۳۱	کارشناسی شیمی
۱۴	گردشگری	۱۴۰۰	مذکر	۲۶	کارشناسی مدیریت گردشگری

در جدول ۲ نیز ویژگی‌های جمعیت‌شناختی مربوط به مشارکت‌کنندگان دوم (کارآفرینان ناموفق) ارائه شده است.

جدول ۲. ویژگی‌های جمعیت‌شناختی کارآفرینان ناموفق

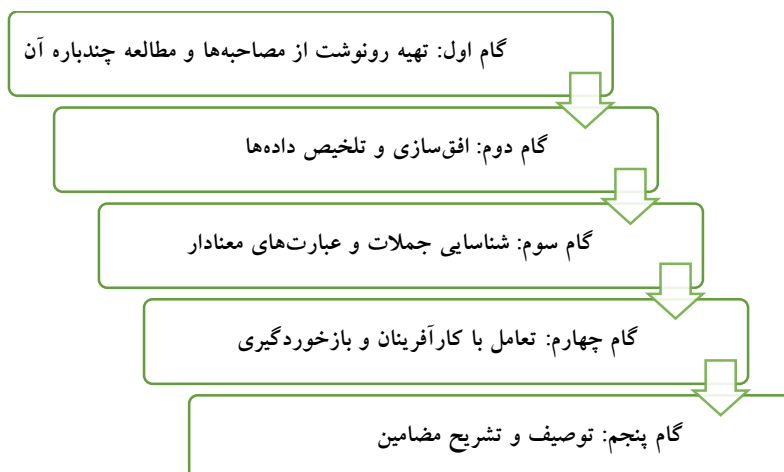
ردیف	زمینه فعالیت	سال شروع	جنسیت	سن	رشته تحصیلی
۱	فناوری شیمی	۱۳۹۹	مذکر	۲۸	کارشناسی ارشد مهندسی شیمی
۲	طراحی و معماری	۱۳۹۹	مذکر	۲۹	کارشناسی مهندسی معماری
۳	فناوری اطلاعات	۱۴۰۰	مذکر	۳۱	کارشناسی نرم‌افزار
۴	تجارت الکترونیک	۱۳۹۴	مذکر	۴۳	کارشناسی ارشد مدیریت کسب و کار
۵	دارویی و بهداشتی	۱۳۹۲	مؤنث	۴۵	دکتری گیاهان دارویی
۶	راه و ساختمان	۱۳۹۷	مذکر	۴۰	کارشناسی مهندسی عمران
۷	تجهیزات	۱۳۹۷	مذکر	۳۷	دکتری مهندسی مکانیک
۸	صنایع غذایی	۱۳۹۹	مذکر	۲۹	کارشناسی کشاورزی
۹	برق و الکترونیک	۱۳۹۴	مذکر	۳۰	کارشناسی ارشد مهندسی برق
۱۱	صنایع غذایی	۱۴۰۰	مذکر	۳۸	کارشناسی ارشد مهندسی کشاورزی
۱۲	برق و الکترونیک	۱۳۹۸	مذکر	۳۲	کارشناسی ارشد مهندسی برق

به منظور بررسی روایی و پایایی مصاحبه‌ها چهار مفهوم مورد بررسی قرار گرفت (بین، ۲۰۰۹): قابلیت اعتبار یا باورپذیری؛ در این راستا علاوه بر مصاحبه، نتایج با یافته‌های پژوهش‌های مرتبط تطبیق داده شد. قابلیت انتقال؛ در تحلیل داده‌های پژوهش حاضر، نویسندگان با یکدیگر همکاری نمودند و نتایج تحقیق به مصاحبه‌شوندگان ارائه و مورد تأیید ایشان قرار گرفت. همچنین نویسندگان مصاحبه‌ها را به صورت جداگانه از یکدیگر تحلیل و نتایج را مقایسه نمودند و این فرایند تا زمان حصول توافق بین نویسندگان ادامه پیدا کرد. قابلیت تأیید؛ در این مرحله تلاش شده است نمونه‌های بررسی شده به طور دقیق توصیف گردند و نقل قول‌ها و شواهد مربوط به هر مقوله ارائه گردد.

اطمینان‌پذیری؛ بدین منظور از فرایندهای ساختاریافته برای ثبت، نوشتن و تفسیر داده‌ها استفاده گردید. در نهایت اعتمادسازی و ایجاد اطمینان به رعایت اصل محرمانگی در مصاحبه‌ها باعث افزایش روایی تحقیق گردد.

۱.۳. مراحل پدیدارشناسی

از اساسی‌ترین گام‌های انجام پژوهش حاضر پدیدارشناسی یافته‌ها است. پژوهشگرانی از قبیل کولایزی، جیورجی و موستاکاس روش‌هایی برای تحلیل داده‌های پدیدارشناسی ارائه داده‌اند (نقدی و جدی، ۱۴۰۲). فرایند پنج مرحله‌ای تحلیل یافته‌ها بر اساس روش جیورجی (۱۹۷۵) در پژوهش حاضر در شکل ۱ نمایش داده شده است.



شکل ۱. مراحل پدیدارشناسی

۴. یافته‌ها

پرسش محوری و کلی پژوهش که در جریان مصاحبه در اختیار کارآفرینان قرار گرفت، بدین صورت بود: تجربه شما از موضوعات، مسائل و دغدغه‌های مالی و حسابداری مرتبط با راه‌اندازی و رشد کسب‌وکارتان چه بود؟ هم‌راستا با سایر پژوهش‌های پدیدارشناسی، یافته‌های پژوهش در قالب پنج مرحله ارائه شده است:

- مرحله اول: تهیه رونوشت از مصاحبه‌ها و مطالعه آنها
در این مرحله مصاحبه‌های کارآفرینان مکرراً گوش داده شده و اظهارات آنها به صورت دقیق روی کاغذ ثبت و چندین بار مرور و مطالعه شدند.

- مرحله دوم: افق‌سازی و تلخیص داده‌ها
در این مرحله افق‌سازی و تلخیص داده‌ها صورت می‌گیرد، اصطلاح افق‌سازی از این بابت مورد استفاده قرار می‌گیرد که هر یک از افراد به واسطه ادراکات حسی نسبت به پدیده دارای افق‌های مختلفی هستند و پژوهشگر باید از طریق تحلیل داده‌های مصاحبه، افق‌های مختلف افراد نسبت به پدیده مورد مطالعه را شناسایی نماید.

- مرحله سوم: شناسایی جملات و عبارات‌های معنادار
در این مرحله صورت‌بندی و خوشه‌بندی جملات در قالب مضامین مشترک میان همه کارآفرینان انجام شد؛ در واقع اظهارات مهم در قالب واحدهای اطلاعاتی بزرگ‌تر به نام واحدهای معنایی یا مضمون طبقه‌بندی شدند. به همین منظور در مرحله اول، مصاحبه‌های صورت گرفته با کارآفرینان موفق در تأسیس و رشد کسب‌وکار نوپا، مورد تحلیل و ارزیابی قرار گرفته و کدهای معنایی مربوطه استخراج گردید. در مجموع پس از تحلیل اطلاعات به دست آمده از مصاحبه‌ها، تعداد سه مضمون اصلی در قالب چالش‌ها و موانع مالی مرحله راه‌اندازی، چالش‌ها و موانع مالی مرحله رشد و راهکارهای رفع چالش‌ها و موانع مالی استخراج گردید. همان‌طور که از جدول ۳ مشخص است در ارتباط با مضمون اصلی چالش‌ها و موانع مرحله راه‌اندازی ۶ مضمون فرعی تأمین مالی، سرمایه‌گذاری، طرح کسب‌وکار، قیمت‌گذاری، بودجه‌بندی، حسابداری با ۲۰ روایت، در ارتباط با مضمون اصلی چالش‌ها و موانع مرحله رشد، ۷ مضمون اصلی حسابداری و گزارشگری، کنترل‌های داخلی و صلاحیت کارکنان، تأمین مالی، سرمایه در گردش، عملیاتی، بودجه‌بندی و سرمایه‌گذاری با ۴۴ روایت و در ارتباط با مضمون اصلی راهکارهای ارتقای ابعاد مالی

پدیدارشناسی ابعاد مالی کسب و کارهای نوپا به منظور ارائه الگویی برای توسعه کارآفرینی (نقدی و جدی)

کسب و کارهای نوپا ۵ مضمون اصلی بودجه بندی، تأمین مالی، سرمایه در گردش، عملیاتی و حسابداری و حسابرسی با ۱۷ روایت مختلف (جمعاً ۱۸ مضمون فرعی و ۸۱ روایت) استخراج گردید. از نگاه کارآفرینان موفق، بیشترین روایت‌ها در خصوص چالش‌ها و موانع مرحله راه‌اندازی و رشد به ترتیب مربوط به مضمون فرعی طرح کسب و کار و عملیاتی و بیشترین روایت‌ها در راستای راهکارهای ارتقای ابعاد مالی کسب و کارهای نوپا مربوط به مضمون فرعی حسابداری و حسابرسی می‌باشد.

جدول ۳. مضامین مستخرج از تحلیل مصاحبه با کارآفرینان موفق

روایت‌ها	مضامین فرعی	مضامین اصلی
سختی ارتباط با صندوق‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر	تأمین مالی	چالش‌ها و موانع مالی مرحله راه‌اندازی
شرایط سخت وام‌گیری از بانک‌ها		
ناآگاهی از نحوه دسترسی به فرشتگان کسب و کار		
سختی تأمین ارز با نرخ دولتی	سرمایه‌گذاری	
کاهش منابع مالی به دلیل سرمایه‌گذاری بیش از حد		
ابهام در انتخاب خرید یا اجاره	طرح کسب و کار	
دغدغه تهیه شاخص‌های بودجه‌بندی سرمایه‌ای		
عدم تسلط بر نرم‌افزار کامفار برای محاسبه شاخص‌های ارزیابی		
خطای زیاد در محاسبات شاخص‌های بودجه‌بندی سرمایه‌ای		
تهیه اشتباه ابعاد مالی طرح کسب و کار علیرغم برون‌سپاری آن	قیمت‌گذاری	
ناتوانی در محاسبه بهایابی محصولات		
راهبردهای نادرست قیمت‌گذاری		
محاسبه اشتباه بهای تمام‌شده	حسابداری	
گران بودن نرم‌افزارهای تخصصی حسابداری		
عدم دسترسی به مشاوران مالی مجرب		
اعتماد کامل به نرم‌افزار حسابداری		
عدم تسلط بر ثبت معاملات اولیه	بودجه‌بندی	
عدم آگاهی از چگونگی پیش‌بینی درآمدهای آتی		
عدم آگاهی از پیش‌بینی مخارج و هزینه‌های آتی		
غفلت از تهیه بودجه کامل	حسابداری و گزارشگری	چالش‌ها و موانع مالی مرحله رشد
رویه‌های حسابداری اشتباه		
درک نادرست از قوانین و مقررات مالیاتی		
الزام به حسابرسی		
جرائم مالیاتی بابت صورتحساب‌ها		
عدم تسلط بر قوانین و مقررات تجارت		
عدم تسلط بر قوانین و مقررات مالیاتی		
عدم آگاهی از صورت‌های مالی و تحلیل آن		
ثبت سلیقه‌ای رویدادهای مالی		
کنترل‌های داخلی ضعیف		

نبود انضباط مالی	کنترل‌های داخلی و صلاحیت کارکنان	
کارکنان و تیم مدیریتی فاقد تخصص و تحصیلات مالی		
عدم استفاده از تخصص و رهنمودهای مشاوران مالی		
استفاده از منابع تأمین مالی برای اهداف شخصی	تأمین مالی	
بالا بودن نرخ سود بانکی		
نبود وثایق و تضمین لازم برای اخذ تسهیلات		
شرایط سخت تأمین مالی ارزی		
عدم توانایی در اخذ تسهیلات بانکی با سود پایین		
خروج منابع توسط سرمایه‌گذاران	سرمایه در گردش	
غالب بودن فروش نسبه بر فروش نقدی		
ناتوانی در وصول مطالبات و عدم پیگیری آن		
عدم اعتبارسنجی مشتریان		
انبار کردن بیش از حد موجودی‌های جنسی		
اجاره چندین انبار برای انباشت موجودی‌ها	عملیاتی	
مدیریت ضعیف وجه نقد		
عدم تفکیک هزینه‌های مربوط از هزینه‌های نامربوط		
تأکید بیش از حد بر درآمدهای حاصل از یک مشتری خاص		
عدم پوشش بیمه‌ای مناسب		
عدم تفکیک هزینه‌های شخصی از تجاری	بودجه‌بندی	
سودآوری پایین علی‌رغم فروش مطلوب		
عدم محاسبه حقوق مالکان		
عدم مدیریت تنخواه‌گردان		
وجود هزینه‌های غیرمتفرقه و غیرمنتظره		
عدم مدیریت مخارج و مصارف	سرمایه‌گذاری	
ناتوانی در مدیریت هزینه‌های ثابت		
تفکیک هزینه‌های ثابت از متغیر		
عدم محاسبه حاشیه فروش و ردیابی آن		
عدم پیش‌بینی جریان‌های نقدی ورودی و خروجی		
عدم استفاده از بودجه‌بندی انعطاف‌پذیر	بودجه‌بندی	راهکارهای ارتقای ابعاد مالی کسب و کارهای نوپا
عدم رعایت ساختار بودجه		
بودجه‌بندی ضعیف		
برون‌سپاری تهیه بودجه		
سرمایه‌گذاری بیش از اندازه در دارایی‌های بلندمدت		
تخصیص نادرست منابع مالی در خرید دارایی‌ها	بودجه‌بندی	
عدم سرمایه‌گذاری مجدد سودهای عاید شده		
تهیه بودجه کامل اعم از بودجه فروش، بودجه تولید و ...		
پیش‌بینی دقیق میزان درآمدها و جریان‌های نقدی حاصل از آن	بودجه‌بندی	
پیش‌بینی انواع هزینه‌ها با لحاظ هزینه‌های متفرقه و غیرمنتظره		

پدیدارشناسی ابعاد مالی کسب‌وکارهای نوپا به منظور ارائه الگویی برای توسعه کارآفرینی (نقدی و جدی)

مطالعه کامل انواع راه‌های تأمین مالی کسب‌وکارهای نوپا	تأمین مالی	
استفاده از ظرفیت روش‌های تأمین مالی جمعی		
پیوند ایده‌های خلاقانه به صندوق‌های جسورانه		
نظارت دقیق و کامل بر وجه نقد و بکارگیری مدل‌های استاندارد مدیریت پول	سرمایه در گردش	
ایجاد سیاست فروش اعتباری مناسب و تعیین سقف برای فروش‌های اعتباری		
بکارگیری مدل‌های مدیریت موجودی کالا نظیر تولید به هنگام و مقدار سفارش اقتصادی		
تفکیک هزینه‌های شخصی از هزینه‌های شرکت و جلوگیری از تداخل آنها	عملیاتی	
شناخت کامل ماهیت هزینه‌های ثابت و متغیر و تأکید بر استفاده از هزینه‌های متغیر در شرایط رکود		
شرکت در دوره‌های آموزشی حسابداری و مالی	حسابداری و حسابرسی	
استفاده از نرم‌افزارهای مخصوص محاسبه بهای تمام‌شده		
استفاده از مشاوران مالی و حسابداری		
استفاده از نرم‌افزارهای حسابداری مخصوص کسب‌وکارهای نوپا و ثبت تمام رویدادهای مالی مربوطه		
مطالعه دقیق قوانین و مقررات مالیاتی و قانون تجارت		
تدوین نظام کنترل داخلی مناسب بر اساس چارچوب‌های مورد تأیید		

در گام بعدی یافته‌های حاصل از تجارب زیسته کارآفرینانی که در یکی از مراحل راه‌اندازی و رشد و توسعه کسب‌وکار نوپای خود شکست خورده‌اند، ارائه می‌گردد. همان‌طور که از جدول ۴ نیز مشخص است، در مجموع ۳ مضمون اصلی چالش‌ها و موانع مرحله راه‌اندازی، چالش‌ها و موانع مرحله رشد و راهکارهای ارتقای ابعاد مالی کسب‌وکارهای نوپا شناسایی گردید. در ارتباط با مضمون اصلی چالش‌ها و موانع مرحله راه‌اندازی جمعاً ۶ مضمون فرعی تأمین مالی، سرمایه‌گذاری، طرح کسب‌وکار، قیمت‌گذاری، بودجه‌بندی، حسابداری با ۳۲ روایت مختلف، در ارتباط با مضمون اصلی چالش‌ها و موانع مرحله رشد، ۷ مضمون اصلی حسابداری و گزارشگری، کنترل‌های داخلی و صلاحیت کارکنان، تأمین مالی، سرمایه در گردش، عملیاتی، بودجه‌بندی و سرمایه‌گذاری با ۴۲ روایت و آخرین مضمون اصلی راهکارهای ارتقای ابعاد مالی کسب‌وکارهای نوپا شامل ۷ مضمون فرعی تأمین مالی، سرمایه‌گذاری، عملیاتی، سرمایه در گردش، قیمت‌گذاری، بودجه‌بندی، حسابداری و حسابرسی با ۱۸ روایت مختلف (جمعاً ۱۸ مضمون فرعی و ۹۲ روایت) احصاء گردید. بیشترین روایت‌ها در ارتباط با مضمون اصلی چالش‌ها و موانع مرحله راه‌اندازی شناسایی شد، این یافته لزوم توجه به مرحله راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوپا را می‌رساند. همچنین با توجه به نظرات و پیشنهادات کارآفرینان، چندین کد از قبیل مدیریت درآمد از طریق پیش‌دریافت، شاخص‌های مالی طرح کسب‌وکار، مدیریت فروش‌های نسبه، درک ساختار هزینه‌های ثابت و متغیر، بی‌توجهی به هزینه‌های غیرمرتبط در تصمیم‌گیری، کنترل‌های داخلی و موضوعات حسابرسی به‌عنوان نقاط عطف پژوهش حاضر معرفی می‌شوند، چرا که ادبیات پژوهش به‌صورت مستقیم به این کدها اشاره‌ای نداشته است.

جدول ۴. مضامین مستخرج از تحلیل مصاحبه با کارآفرینان ناموفق

مضامین اصلی	مضامین فرعی	روایت‌ها
چالش‌ها و موانع مالی مرحله راه‌اندازی	تأمین مالی	عدم تخصیص به موقع سرمایه توسط سرمایه‌گذار اصلی
		فشار سرمایه‌گذار بر تصاحب درصد بیشتری از مالکیت
		تأمین بودجه اولیه
		جریان نامشخص نقدینگی
		عدم حمایت مالی از سوی دولت
		نبود وثایق لازم برای اخذ تسهیلات در مرحله راه‌اندازی
		مشکلات مربوط به تأمین مالی ارزی
	سرمایه‌گذاری	ترجیح خرید بر اجاره دارایی‌های سرمایه‌ای
		تخصیص نامناسب وجه نقد در خرید دارایی‌های بلندمدت
		انتخاب اشتباه دارایی‌ها برای سرمایه‌گذاری
		مشکلات مالی مربوط به اجاره یا خرید دفتر کاری
	طرح کسب‌وکار	محاسبه شاخص‌های مالی و اقتصادی طرح کسب‌وکار
		پیش‌بینی کمتر از واقع هزینه‌های تأسیس در طرح کسب و کار
		عدم محاسبه تمام شاخص‌های ارزیابی پروژه‌ها
		بی‌دقتی در محاسبات شاخص‌های بودجه‌بندی سرمایه‌ای
ناتوانی در پاسخگویی به سؤالات مالی سرمایه‌گذاران		
ساده‌انگاری ابعاد مالی طرح کسب‌وکار		
قیمت‌گذاری	مشاوره مالی و اقتصادی ضعیف در تهیه طرح کسب‌وکار	
	محاسبه اشتباه بهای تمام‌شده	
	عدم آگاهی از روش‌های صحیح قیمت‌گذاری	
حسابداری	قیمت‌گذاری بالای محصولات و خدمات	
	عدم تشکیل پرونده مالیاتی	
	عدم آگاهی از ابعاد مالی و مالیاتی تأسیس شرکت	
	ناتوانی در ثبت معاملات اولیه	
	بهره‌برداری از نرم‌افزار حسابداری نامناسب	
	مشاوران مالی و حسابداری ضعیف	
	کمبود زمان در ثبت رویدادهای مالی اولیه	
	بی‌توجهی به تهیه بودجه	
بودجه‌بندی	عدم توانایی پیش‌بینی درآمد	
	هزینه‌های غیرمنتظره و پیش‌بینی نشده	
	برنامه‌ریزی مالی کوتاه‌مدت	
	جدی نگرفتن تهیه بودجه فروش	
چالش‌ها و موانع مالی مرحله رشد	حسابداری و گزارشگری	رویه‌های حسابداری اشتباه
		عدم استخدام حسابداری تا زمان رسیدن به سودآوری و فروش خوب
		درک نادرست از قوانین و مقررات مالیاتی
		عدم استفاده از نرم‌افزارهای حسابداری

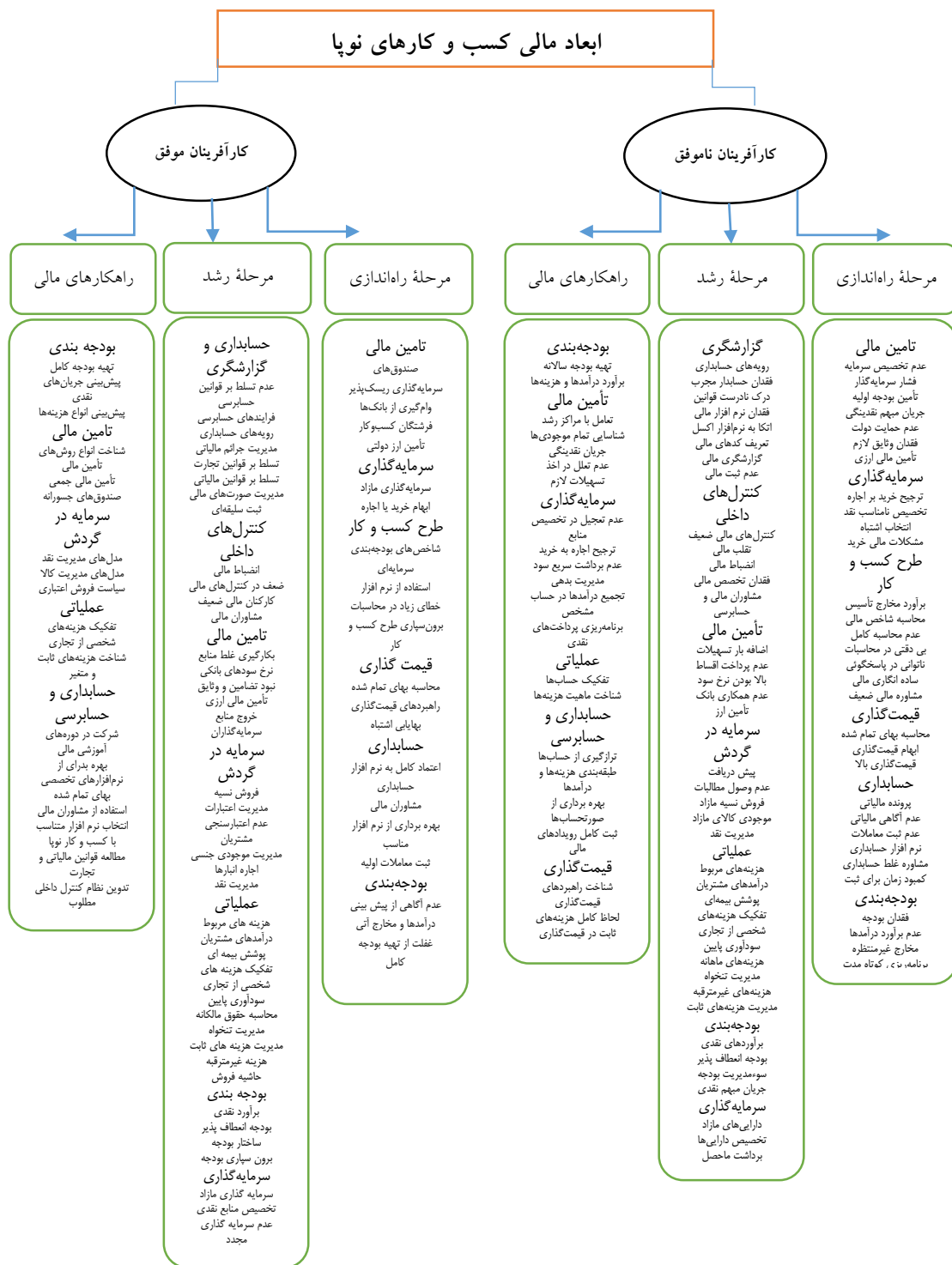
پدیدارشناسی ابعاد مالی کسب و کارهای نوپا به منظور ارائه الگویی برای توسعه کارآفرینی (نقدی و جدی)

استفاده از اکسل ماکروسافت برای ثبت و گزارشگری		
عدم طبقه‌بندی درآمدها و هزینه‌ها و ایجاد کد برای آنها		
گزارشگری مالی ضعیف		
ثبت نکردن کامل رویدادهای مالی		
کنترل‌های داخلی ضعیف	کنترل‌های داخلی و صلاحیت کارکنان	
تقلب مالی شریکان		
نبود انضباط مالی		
کارکنان و تیم مدیریتی فاقد تخصص و تحصیلات مالی		
عدم استفاده از تخصص و رهنمودهای مشاوران مالی	تأمین مالی	
اخذ تسهیلات بیشتر از توان مالی		
ناتوانی در پرداخت اقساط وام‌های بانکی		
بالا بودن نرخ سود بانکی		
عدم همکاری بانک با استمهال تسهیلات	سرمايه در گردش	
شرایط سخت تأمین مالی ارزی		
جدی نگرفتن پیش دریافت از مشتریان		
ناتوانی در وصول مطالبات و عدم پیگیری آن		
فروش نسبه بی حد و حساب	عملیاتی	
تلقی کردن موجودی به‌عنوان سود		
مدیریت ضعیف وجه نقد		
عدم تفکیک هزینه‌های مربوط از هزینه‌های نامربوط		
تأکید بیش از حد بر درآمدهای حاصل از یک مشتری خاص	بودجه‌بندی	
عدم پوشش بیمه‌ای مناسب		
عدم تفکیک هزینه‌های شخصی از تجاری		
سودآوری پایین علی‌رغم فروش مطلوب		
دست کم گرفتن هزینه‌های ماهانه		
عدم مدیریت تنخواه‌گردان		
وجود هزینه‌های غیرمترقبه		
مخارج بیش از حد و عدم مدیریت آن		
ناتوانی در مدیریت هزینه‌های ثابت		
عدم تفکیک هزینه‌های ثابت از متغیر		
عدم پیش‌بینی جریان‌های نقدی ورودی و خروجی	سرمایه‌گذاری	
عدم استفاده از بودجه‌بندی انعطاف‌پذیر		
سوءمدیریت بودجه		
بودجه‌بندی ضعیف		
جریان نامشخص نقدینگی		
سرمایه‌گذاری بیش از اندازه در دارایی‌های بلندمدت		
تخصیص نادرست منابع مالی در خرید دارایی‌ها		
برداشت ماحصل سرمایه‌گذاری توسط سرمایه‌گذار		

تهیه بودجه سالانه و کامل شرکت در اول سال مالی	بودجه‌بندی	راهکارهای ارتقای ابعاد مالی کسب و کارهای نوپا
پیش‌بینی درآمدها و هزینه‌ها تحت سناریوهای مختلف		
تأمین مالی از طریق مراکز رشد	تأمین مالی	
شناسایی تمام موجودی‌های نقدی و غیرنقدی برای پرداخت تعهدات		
قرار گرفتن در جریان نقدینگی و ردیابی آن		
عدم تعلل در اخذ تسهیلات حتی در شرایط مطلوب نقدینگی	سرمایه‌گذاری	
عدم تعجیل در تخصیص درآمدها و وجه نقد موجود به سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت		
به‌جای خرید تجهیزات، آنها را اجاره بلندمدت کنیم.		
تعجیل نداشتن در برداشت سودهای سرمایه‌گذاری		
مدیریت بدهی و پرهیز از اخذ تسهیلات بی‌حساب	سرمایه در گردش	
تجمیع روزانه درآمدها در حساب مشخص درآمدهی		
برنامه‌ریزی برای انجام پرداخت‌های نقدی از یک حساب متمرکز		
تفکیک حساب‌های شخصی از حساب‌های شرکت	عملیاتی	
شناخت کامل ماهیت هزینه‌های ثابت و متغیر		
ترازگیری مستمر از حساب‌های شرکت و ردیابی آن	حسابداری و حسابداری	
طبقه‌بندی انواع هزینه‌ها و درآمدها و تعریف کد برای آنها		
استفاده از صورتحساب‌های رسمی برای فروش جهت جلوگیری از تحمیل جرائم مالیاتی		
ثبت تمام رویدادهای مالی در دفاتر روزنامه و کل		
شناخت انواع راهبردهای قیمت‌گذاری و انتخاب براساس شرایط بازار	قیمت‌گذاری	
تعیین قیمت محصولات به گونه‌ای که حداقل هزینه‌های ثابت پوشش داده شود.		

- مرحله چهارم: تعامل با مشارکت‌کنندگان و اخذ بازخورد آنها

در نهایت بعد از اخذ نظرات کارآفرینان الگوی نهایی ابعاد مالی کسب و کارهای نوپا به صورت شکل ۲ نمایش داده می‌شود.



شکل ۲. الگوی نهایی ابعاد مالی توسعه کارآفرینی

- مرحله پنجم: توصیف مضامین

در این مرحله پژوهشگر هرکدام از واحدهای معنایی تشکیل شده در مرحله قبل را تشریح می‌کند. به عبارت دیگر هر کدام از مضامین بیان شده و متنی برای توصیف آنها نوشته می‌شود که در برگیرنده محتوا و ماهیت آن مضمون است. همچنین برای هر مضمون، پژوهشگر باید نمونه‌هایی از متن اصلی مصاحبه‌ها را ذیل هر مضمون ارائه دهد. این مضامین به شرح زیر توصیف می‌شوند.

چالش‌های مرحله راه‌اندازی: در این مفهوم عمدتاً چالش‌های مالی مرحله راه‌اندازی بیان شده است. مواردی از قبیل عدم حمایت مالی از سوی دولت، سختی دسترسی به روش‌های نوین تأمین مالی، محاسبه غلط بهای تمام‌شده محصولات و ... از جمله پرتکرارترین تجارب کارآفرینان بود. یکی از مصاحبه‌شوندگان در این باره می‌گوید:

«دائماً به این فکر می‌کردم که چگونه به شکل ارزان می‌توانم منابع مالی لازم برای راه‌اندازی ایده خودم را فراهم آورم»

چالش‌های مرحله رشد: در این مفهوم چالش‌ها و موانع مرحله رشد ارائه شده است، مدیریت وجه نقد، مدیریت اعتبارات، عدم آشنایی با روش‌های تفکیک هزینه‌های ثابت از هزینه‌های متغیر از جمله کدهای مورد توجه داوطلبان بود. یکی از کارآفرینان در این زمینه معتقد است:

«وقتی بر روی محاسبه بهای تمام‌شده ایده خود فکر می‌کردم، هیچ شناختی از نحوه تفکیک هزینه‌های ثابت و متغیر نداشتم.»

راهکارهای بهبود چالش‌های مالی: در این مفهوم راهکارهایی توسط کارآفرینان برای مقابله و تسهیل موانع مالی ارائه شده است. بهره‌برداری از مشاور مالی متخصص، استفاده از بودجه‌بندی انعطاف‌پذیر و مدیریت بدهی از جمله موارد اشاره‌شده توسط کارآفرینان می‌باشد. یکی از کارآفرینان در این زمینه معتقد است:

«اگر دوباره کسب و کار خودم را راه‌اندازی کنم، حتماً از یک متخصص مالی مشورت می‌گیرم.»

۵. بحث و نتیجه‌گیری

کسب‌وکارهای نوپا در اولین سنوات فعالیت خود، بحرانی‌ترین شرایط را سپری می‌کنند و هرگونه تصمیم حساب‌نشده‌ای می‌تواند آنها را به ورطه ورشکستگی نزدیک کرده و در نهایت منجر به فروپاشی کسب‌وکارهای آنها در بلندمدت شوند. از این رو شناخت هرچه بیشتر و دقیق‌تر چالش‌ها و بحران‌های پیشرو می‌تواند کمک مهمی در تصمیم‌گیری‌های کارآفرینان باشد. افرادی که کسب‌وکاری را راه‌اندازی می‌کنند، معمولاً در کسب‌وکار اصلی خود خلاق و بسیار ماهر هستند، اما به‌ندرت مهارت‌های پیشرفته‌ای در مدیریت مالی دارند. بسیاری از مدیران کسب‌وکارهای نوپا در شروع فعالیت خود به دلیل آنکه شور و شوق راه‌اندازی و گسترش سریع کسب‌وکار خود را دارند، ممکن است از کنترل برخی امور مالی شرکت غافل شوند و این سوءمدیریت در نهایت باعث از بین رفتن کسب‌وکار شود. در نتیجه، عدم شناخت اصول و مفاهیم اولیه مالی می‌تواند منجر به بروز مشکلات و چالش‌های متعددی برای کارآفرینان شده و در فرایند رشد آنها اختلال ایجاد کند.

در پژوهش حاضر چالش‌های حسابداری و مالی که کسب و کارهای نوپا در مراحل راه‌اندازی و رشد با آن مواجه هستند، معرفی شده است. این چالش‌ها در مرحله راه‌اندازی عمدتاً شامل تأمین مالی، سرمایه‌گذاری، قیمت‌گذاری، مسائل حسابداری، بودجه‌بندی و طرح کسب و کار است. در این مرحله کارآفرینان بیشتر بر ناآگاهی از روش‌های

مختلف تأمین مالی ایده‌های خود اشاره داشتند، اکثر این کارآفرینان معتقد بودند که اطلاعات لازم و کافی از روش‌های نوین تأمین مالی کسب و کارهای خود نداشتند. همچنین کارآفرینان ناموفق معتقد بودند که در مرحله راه‌اندازی کسب و کار خود در تخصیص منابع نقدی به فعالیت‌های مختلف به شکل بهینه‌ای عمل نکرده و از دانش مدیریت وجه نقد لازم برخوردار نبودند. محاسبه بهای تمام‌شده محصولات و خدمات از دیگر مسائل مطرح شده توسط کارآفرینان می‌باشد، این افراد معتقد هستند که تعیین دقیق بهای تمام‌شده کمک شایانی به موضوع قیمت‌گذاری محصولات و خدمات می‌کند. علاوه بر این، اهمیت بودجه‌بندی و نقش راهبردی آن در هدایت فعالیت‌های کسب و کارها موضوعی است که کارآفرینان موفق توصیه به تهیه آن دارند، پیش‌بینی مخارج و درآمدها برای تهیه بودجه جامع با راهنمایی مشاوران مالی از راهکارهای ارائه شده توسط کارآفرینان موفق می‌باشد. از دیگر یافته‌های برجسته در پژوهش حاضر که عمدتاً کارآفرینان ناموفق بر آن تأکید داشتند، بی‌دقتی یا عدم توجه به محاسبه شاخص‌های مالی طرح‌های کسب و کار است، این کارآفرینان معتقد هستند که در صورت تهیه دقیق شاخص‌های بودجه‌بندی سرمایه‌ای با دیدگاه صحیح‌تری ایده‌های خود را دنبال می‌کردند. چالش‌ها در مرحله رشد نیز شامل تأمین مالی، کنترل‌های داخلی، سرمایه در گردش، حسابداری و گزارشگری، سرمایه‌گذاری، عملیاتی و بودجه‌بندی است. در این زمینه مدیریت اعتبارات و فروش‌های نسبه یکی از چالش‌های کارآفرینان محسوب می‌شود. علاوه بر این کارآفرینان ناموفق بر تفکیک هزینه‌های شخصی از هزینه‌های تجاری تأکید زیادی داشتند. ناتوانی در مدیریت هزینه‌های ثابت و عدم دقت در تفکیک هزینه‌های متغیر از هزینه‌های ثابت نیز از چالش‌های مطرح شده توسط کارآفرینان می‌باشد. در نهایت درزمینه راهکارهای ارائه شده توسط کارآفرینان در زمینه مدیریت چالش‌های مالی و حسابداری می‌توان به مواردی از قبیل لزوم تهیه بودجه خصوصاً بودجه انعطاف‌پذیر، استفاده از مشاوران مالی و مالیاتی، آشنایی با روش‌های مدیریت وجه نقد و مدیریت اعتبارات، لزوم تفکیک هزینه‌های شخصی از هزینه‌های تجاری، ترجیح اجاره به خرید خصوصاً در زمان کمبود وجه نقد، ثبت کامل تمام فعالیت‌های مالی و لزوم آشنایی با قوانین و مقررات مالیاتی مرتبط با کسب و کارهای نوپا اشاره کرد. یافته‌های پژوهش نشانگر آن است که هم از دیدگاه کارآفرینان و مدیران کسب و کارهای نوپای شکست‌خورده و از هم از دیدگاه کارآفرینان و کسب و کارهای موفق، موضوعات مالی و حسابداری از چالش‌ها و موانع اساسی توسعه کارآفرینی محسوب می‌شوند. این یافته با پژوهش‌های پیشین از قبیل مطالعات ایساگا (۲۰۱۹)، قمر و همکاران (۲۰۲۱) و آیتا و ونا (۲۰۲۲) همسو است. همچنین مشارکت‌کنندگان از چالش‌های مالی مرحله راه‌اندازی کسب و کارهای نوپا به‌سختی تأمین بودجه اولیه، اخذ تسهیلات از بانک اشاره داشتند که در پژوهش‌های قبلی از جمله پژوهش آیتا و ونا (۲۰۲۲) و پالاداتکا (۲۰۲۲) نیز بر آن تأکید شده است. همچنین در ارتباط با چالش‌های مرحله رشد، بکارگیری نرم‌افزارهای مناسب حسابداری، مورد تأکید مشارکت‌کنندگان بود که با نتایج پژوهش پاتل (۲۰۱۹) و گووری (۲۰۲۰) مطابقت دارد. لازم به توضیح است که از نگاه مشارکت‌کنندگان مواردی از قبیل مدیریت درآمد از طریق پیش‌دریافت، شاخص‌های مالی طرح کسب و کار، مدیریت فروش‌های نسبه، درک ساختار هزینه‌های ثابت و متغیر، بی‌توجهی به هزینه‌های غیرمرتبط در تصمیم‌گیری، کنترل‌های داخلی و موضوعات حسابرسی از جمله مفاهیمی هستند که در ادبیات پژوهشی توسعه کارآفرینی به آن توجه نشده است.

همان‌طور که شرح آن گذشت، یافته‌های برخی از مطالعات حاکی از این است که مدیریت مالی غالب‌ترین چالش برای کسب و کارهای نوپا است، لذا بررسی این مسئله در کشور ایران نیز ضرورت داشت. در مجموع می‌توان گفت این پژوهش از نخستین مطالعات داخلی است که به بررسی ابعاد مختلف مسائل و موضوعات مالی و حسابداری در

میان کارآفرینان و کسب‌وکارهای نوپا می‌پردازد. در راستای یافته‌های پژوهش حاضر، پیشنهادهای کاربردی زیر به کارآفرینان، دولت، مراکز آموزشی از جمله دانشگاه‌ها و شرکت‌های تهیه نرم‌افزارهای مالی ارائه می‌گردد:

(۱) نتایج نشانگر آن است که تأمین مالی یکی از مهمترین چالش‌های کارآفرینان محسوب می‌شود، بسیاری از کارآفرینان مورد مطالعه معتقد بودند که تنها گزینه در دسترس آنها برای تأمین منابع، بانک‌ها و سایر مؤسسات اعتباری بوده است، لذا پیشنهاد می‌شود برای رفع این چالش، سایر روش‌های تأمین مالی از جمله صندوق‌های جسورانه با سهولت بیشتری در اختیار کارآفرینان قرار گیرد. همچنین برای تهیه تجهیزات مورد نیاز کارآفرینان، تسهیلاتی برای تأمین نیازهای ارزی آنها با نرخ دولتی فراهم گردد.

(۲) نتایج نشانگر اهمیت موضوعات مالی در موفقیت کسب و کارهای نوپا است، به طوری که مجموعه گسترده‌ای چالش‌های مالی توسط کارآفرینان مورد مطالعه پژوهش حاضر معرفی شده است. لزوم شناخت کارآفرینان از طیف گسترده‌ای از چالش‌های مالی و مالیاتی که در پژوهش حاضر معرفی شده است، می‌تواند در رفع موانع مالی و حسابداری که کارآفرینان با آنها روبه‌رو خواهند شد کمک نماید.

(۳) نیاز به مشاوره‌های مالی و مالیاتی از مهمترین موارد مطرح شده توسط کارآفرینان می‌باشد، در این زمینه لازم است مشاوران مالی رویکردها و خدمات خود را با توجه به چالش‌های منحصر به فردی که کارآفرینان با آنها روبه‌رو هستند، تعدیل نمایند. این خدمات ممکن است شامل اتخاذ رهنمودهایی برای بودجه‌بندی، مدیریت وجه نقد، مدیریت بدهی و تأمین مالی باشد.

(۴) نتایج پژوهش نشانگر آن است که کارآفرینان فقدان نرم‌افزار حسابداری متناسب با کسب و کارهای نوپا را یکی از چالش‌های ثبت و گزارشگری رویدادهای مالی خود قلمداد می‌کنند، لذا تسریع در راه‌اندازی و توسعه نرم‌افزارهای مختص کسب و کارهای نوپا با قیمت مناسب می‌تواند در رفع چالش‌های حسابداری و گزارشگری مؤثر واقع گردد. در نهایت جهت استفاده پژوهشگران برای پژوهش‌های آتی پیشنهاد می‌گردد موضوعات زیر در اولویت باشد:

(۱) با توجه به استخراج مقوله تأمین مالی و اهمیت فراوان آن، پیشنهاد می‌گردد در پژوهش‌های آتی بهترین روش‌های تأمین مالی کسب‌وکارهای نوپا در ایران بررسی و با توجه به هزینه سرمایه آنها اولویت‌بندی گردند.

(۲) با توجه به تأکید مدیران ناموفق کسب‌وکارهای نوپا بر طیف گسترده‌ای از چالش‌های مالی، پیشنهاد می‌گردد برای چگونگی حل این مشکل و محتوای آموزش مالی برای کارآفرینان مطالعاتی انجام پذیرد.

(۳) با عنایت به اهمیت رویه‌ها و نرم‌افزارهای حسابداری، پیشنهاد می‌شود در پژوهش‌های آتی بر ساختار و محتوای نرم‌افزار حسابداری مختص کسب‌وکارهای نوپا و کارآفرینی تأکید گردد.

(۴) پیشنهاد می‌شود در پژوهشی سطح سواد مالی کارآفرینان کشور ارزیابی و شکاف‌های اصلی شناسایی گردد.

(۵) در پژوهش حاضر نیز از روش پژوهش کیفی استفاده شده است. لذا پیشنهاد می‌شود در مطالعات آتی از روش پژوهش کمی نیز جهت انجام آزمون‌های آماری مناسب بهره‌برداری گردد.

(۶) همان‌طور که کسب و کارهای نوپا به تکامل خود ادامه می‌دهند، چشم‌انداز مدیریت مالی آنها نیز تکامل می‌یابد. مطالعات آتی می‌تواند عمیق‌تر به مفاهیم فناوری‌های نوظهور مانند بلاک چین، محیط نظارتی در حال تحول و تأثیر معیارهای مالی بر موفقیت کسب و کارهای نوپا بپردازد.

در نهایت باید مدعی شد که پژوهش حاضر با محدودیت‌هایی مواجه بوده است، علیرغم آنکه در انجام پژوهش حاضر، کارآفرینان مختلفی در حوزه‌های کاری گوناگون مورد مطالعه قرار گرفتند، با این حال ممکن است هنوز چالش‌های

مالی و حسابداری دیگری نیز وجود داشته باشد که مورد توجه قرار نگرفته باشد، همچنین به دلیل ماهیت ذهنی مطالعات کیفی، بهره‌برداری از شاخص‌های اعتبارسنجی در مورد آنها دشوار بوده و نمی‌توان با اطمینان از تعمیم‌پذیری یافته‌ها استفاده کرد.

منابع

- دلاور، علی (۱۳۸۹). روش‌شناسی کیفی. فصلنامه راهبرد، ۱۸ (۱)، ۳۰۷-۳۲۹. [DOI: 10.10283102.1389.18.1.11.6](https://doi.org/10.10283102.1389.18.1.11.6)
- سلام زاده، آیدین و تاج پور، مهدی (۱۳۹۹). شناسایی چالش‌های شکل‌گیری شرکت‌های نوپای رسانه‌ای در ایران. فصلنامه علمی پژوهشی توسعه کارآفرینی، ۱۳(۴)، ۵۶۱-۵۸۰. [DOI: 10.22059/jed.2020.307214.653424](https://doi.org/10.22059/jed.2020.307214.653424)
- قیاسی فرد، نصراله، محبی، حسین و نبی‌میلدی، مرتضی (۱۴۰۲). تحلیل موانع توسعه کارآفرینی در مناطق محروم با استفاده از روش دلفی و فرآیند تحلیل شبکه‌ای، فصلنامه علمی پژوهشی توسعه کارآفرینی، ۱۶(۱)، ۶۱-۷۶. [DOI: 10.22059/jed.2023.348813.654053](https://doi.org/10.22059/jed.2023.348813.654053)
- نقدی، سجاد و جدی، رقیه (۱۴۰۲). کاوشی پدیدارشناسانه از تجارب زیسته داوطلبان از شرکت در آزمون حسابدار رسمی، مطالعات تجربی حسابداری مالی، ۲۰(۷۹)، ۲۰۵-۲۲۳. https://qjma.atu.ac.ir/article_16560.html
- Agyei-Mensah. (2011). Financial management practices of small firms in Ghana: An empirical study. *Africa Journal of Business Management*, 5(10), 3781 - 3793. [DOI.org/10.5897/AJBM09.285](https://doi.org/10.5897/AJBM09.285)
- Anitha, M., & Dr.Veena. M. (2022). Challenges faced by startup entrepreneurs- a review study. *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research (IJMR)*, 8(4), 188-190. [DOI: https://doi.org/10.36713/epra9946](https://doi.org/10.36713/epra9946).
- Baba G.K. (2013). The Challenges of Entrepreneurship Development in Nigeria and Way Forward, *Journal of Business and Organizational Development*, 5(1), 54 – 64. [DOI: 10.4236/jss.2019.76012](https://doi.org/10.4236/jss.2019.76012)
- Banudevi, P.B., & Shiva, G. (2019). Understanding the financing challenges faced by startups in India. *Journal Management and science*, 9(4), 284-288. [DOI: 10.26524/jms.2019.34](https://doi.org/10.26524/jms.2019.34)
- Bhimani A. (2022). *Financial Management for Technology Start-ups*, 2ND Edition, London, U.K., Kogan Page Limited.
- Braun V & Clarke V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*; 3(2): 77-101. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1191/1478088706qp0630a>
- Bruce E., Shurong Z., Akakpo A., & Oppong J. (2022). Impact of social media on start-up survival: Qualitative evidence from Ghana. *Journal of Management, Economics, and Industrial Organization*, 6(2), 48-69. <https://ouci.dntb.gov.ua/en/works/7p6N32xl/>
- Davila, A., & Foster, G. (2005). Management Accounting Systems Adoption Decisions: Evidence and Performance Implications from Early-Stage/Startup Companies. *The Accounting Review*, 80 (4), 1039-1068. <https://doi.org/10.2308/accr.2005.80.4.1039>.
- Delavar A. (2010). Qualitative methodology. *Rahbord*; 19(54): 307-329. (In Persian)
- Dinka, S. T. (2017). Assessment of Financial Management Practices: A Case Study on Small Businesses in Sokoru District, Ethiopia. *Research Journal of Finance and Accounting*, 8(19), 18-29. [DOI:10.1405.162/handle/123456789/2394](https://doi.org/10.1405.162/handle/123456789/2394)
- Egiyi, M. A. (2023). Financial Management in Startups: Analysing Unique Accounting Challenges and Strategies. *Contemporary Journal of Management*, 5(4), 64-80. [DOI:10.5281/zenodo.10440639](https://doi.org/10.5281/zenodo.10440639)
- Federal Reserve Banks. (2023). Report on Employer Firms: Findings from the 2022 Small Business Credit Survey. Small Business Credit Survey. [DOI: 10.55350/sbcs-20230308](https://doi.org/10.55350/sbcs-20230308).

- Ferdiana R, Sulisty S. (2019). The role of information technology usage on startup financial management and taxation. *Procedia Computer Science*, 161, 1308–1315. DOI [10.1016/j.procs.2019.11.246](https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.11.246)
- Gowri, K. (2020). Indian Startups- Issues, Challenges, and Opportunities, *AEGAEUM Journal*, 8(8), 1780-1789. DOI: [16.10089.AJ.2020.V8I8.285311.4084](https://doi.org/10.10089.AJ.2020.V8I8.285311.4084).
- Giorgi, A. (1975). An application of phenomenological method in psychology. *Duquesne Studies in Phenomenological Psychology*. (2), 82-103. <https://doi.org/10.5840/dspp197529>.
- Isaga, N. (2019). Start-up motives and challenges facing female entrepreneurs in Tanzania, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 11(2), 102-119. <https://doi.org/10.1108/IJGE-02-2018-0010>.
- Jegadeeshwaran, M., & Kaleeshwari, S. (2021). Indian Startups – Challenges and Opportunities. *International Journal of Research in Engineering, Science and Management*, 4(8), 158–160. Retrieved from <https://journal.ijresm.com/index.php/ijresm/article/view/1206>.
- Jindrichovska, I. (2013). Financial Management in SMEs. *European Research Studies Journal*, 16 (Special Issue on SMEs), 79-96. DOI: [10.35808/ersj/405](https://doi.org/10.35808/ersj/405).
- Karanović, B., Nikolić, G. i Karanović, G. (2019). Examining Financial Management Practices in the Context of Smart ICT Use: Recent Evidence from Croatian Entrepreneurs. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 22, 107-123. <https://sciendo.com/article/10.2478/zireb-2019-0008>.
- Qamar, U., Ansari, N. G., & Tanveer, F. (2021). Entrepreneurial Finance: Exploring the Drivers and Challenges Faced by Young Pakistani Entrepreneurs. *Journal of Management and Research*, 8(2), 33–61. DOI: <https://doi.org/10.29145/jmr/82/02>.
- Qiyasi Fard, N., Mohebbi, H., & Nabi Meybodi, M. (2023). Analysis of barriers to entrepreneurship development in deprived areas using Delphi and ANP methods. *Journal of Entrepreneurship Development*, 16(1), 61-76. doi: 10.22059/jed.2023.348813.654053 (In Persian).
- Mulyawan, F., Dhewanto, W., & Aldianto, L. (2023). The Impact of Business Ecosystem and Lifecycle on Start-up Creation Process – A Case Study of Indonesian Software Technology Start ups. *International Journal of Applied Business Research*, 5(02), 141-151. <https://doi.org/10.35313/ijabr.v5i02.294>.
- Naghdi, S., Jeddi, R. (2023). Phenomenological Exploring of the Lived Experiences of Candidates Participating in the CPA Exam. *Empirical Studies in Financial Accounting*, 20(79), 205-243. doi: 10.22054/qjma.2023.76235.2505 (In Persian).
- Pasumarti, S.S. & Patnaik, A. (2020). Challenges in Obtaining Finance for SME Startups, *High Technology Letters*, 26(9), 972-979. DOI: <https://doi.org/10.55544/ijrah.2.6.31>.
- Pallathadka, H. (2022). Challenges for Financing Startups in China: A Quantitative Investigation of Small and Medium Ventures. *Integrated Journal for Research in Arts and Humanities*, 2(6), 232–238. DOI: <https://doi.org/10.55544/ijrah.2.6.31>.
- Patel, R.S. (2019). Startup India – Opportunities and Challenges, *GAP Interdisciplinary Studies*, 2(1), 220–224. <https://www.gapinterdisciplinary.org/res/articles/Paper%2030.pdf>
- Rahman, N. A., Yaacob, Z., & Radzi, R. M. (2014). Determinants of Successful Financial Management among Micro Entrepreneur in Malaysia. *Journal of Asian Scientific Research*, 4(11), 631–639. Corpus ID: [3145113](https://doi.org/10.21961/2014.4.11.631-639).
- Rowe, A (2021) Start-up failure rates: Why so many fold and how to save yours, available at <https://tech.co/digital-marketing/start-up-failure-rates> (archived at <https://perma.cc/YC69-8CG2>)
- Salamzadeh, A., & Kawamorita K. (2015). Startup Companies: Life Cycle and Challenges (2015). 4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE), Belgrade, Serbia. DOI: [10.13140/RG.2.1.3624.8167](https://doi.org/10.13140/RG.2.1.3624.8167)
- Salamzadeh, A., & Tajpour, M. (2021). Identification of the Challenges of Media Startup Creation in Iran, *Journal of Entrepreneurship Development*, 13(4), 561-580. (In Persian).

- Sarigul, S. S. (2021). Financial Problems of Small and Medium Enterprises (SMEs) and Solution Suggestions, *Turkish Journal of Management & Economics Research*, 2(1), 1-16. [DOI:10.51243/SAKA-TJMER.2021.6](https://doi.org/10.51243/SAKA-TJMER.2021.6)
- Salazar, A. L.; Soto, R. C.; and Mosqueda, R. E. (2012). The Impact of Financial Decisions and Strategy on Small Business Competitiveness, *Global Journal of Business Research (GJBR)*, 6(2), 332-349. [Corpus ID: 54813758](https://doi.org/10.51243/SAKA-TJMER.2021.6)
- Shamsi S. B, & Al-kayyali, A. (2014). Financial Issues Facing Entrepreneurs, *International Journal of Empirical Finance*, 3(2), 97-103. <https://ideas.repec.org/a/rss/jnljef/v3i2p6.html>
- Smith, W. L., Schallenkamp, K. & Eichholz, D. E. (2007). Entrepreneurial Skills Assessment: An Exploratory Study, *International Journal of Management and Enterprise Development*, 4(2), 179-201. [DOI:10.1504/IJMED.2007.011791](https://doi.org/10.1504/IJMED.2007.011791).
- Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods*, (Vol. 5): sage. https://books.google.com/books/about/Case_Study_Research.html?id=k0WrN3rBz_sC.