



## Presenting The Framework of Business Accelerators Using the Meta-Synthesis Method

**Mohammad Amin Farrokh** 

Department of Technopreneurship, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran.  
[m.am.farrokh@ut.ac.ir](mailto:m.am.farrokh@ut.ac.ir)

**Abolghasem Arabiun\*** 

Department of Technopreneurship, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran.  
(Corresponding Author).  
[arabiun@ut.ac.ir](mailto:arabiun@ut.ac.ir)

**Jahangir yadollahi farsi** 

Department of New Business, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran.  
[jfarsi@ut.ac.ir](mailto:jfarsi@ut.ac.ir)

**Mohammad Reza Meigounpoory** 

Department of Technopreneurship, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran.  
[meigounpoory@ut.ac.ir](mailto:meigounpoory@ut.ac.ir)

### ABSTRACT

**Objective:** This article examines the existing scientific research on accelerators with the aim of providing a framework for business accelerators. According, understanding the macromodel of business accelerators and understanding the relationship between contexts, processes, mechanisms, challenges and effects is an important point for all institutions related to supporting start-up businesses. Considering the importance of the role of accelerators in the success of businesses and creating innovation, and considering that internal studies in this field are very limited and few, and foreign studies are more focused on the effects of accelerators on businesses. It has been mentioned that this study has sought to find a comprehensive framework of different dimensions for accelerators.

**Method:** The research method is qualitative-documentary in terms of developmental goal. The technique of metacomposition-expert panel was used to extract the categories and provide the framework. This method is based on a systematic review of library studies to achieve a detailed understanding of the studied phenomenon. Since many studies have been conducted in the field of accelerators and growth centers and most of the researches have been conducted in the field of qualitative research methods, in the systematic literature review, articles on accelerators based on strategic focus and organizational plan, all kinds of accelerators and others have been done. But so far, a complete research of different landscapes has not been done, therefore meta-composite method is a suitable method for designing the framework because meta-composite provides the possibility for the researcher to use the findings extracted from related qualitative studies in a structured manner. Use with research topic. The research population was 54 valid scientific articles between 2011 and 2023. After extracting the primary codes, central codes and selected codes, an expert panel consisting of three experts was formed to examine the primary codes and categories and then propose a conceptual framework of the categories.

**Results:** The researchers started by running a test search in order to create a search strategy and identify search terms. The researchers' search strategy included searching for multiple terms in the title, abstract, and keywords of the sources. The researchers limited the search to publications in English and sources belonging to one of the categories of web-of-science. 580 sources were found in this search. The abstracts of these sources were reviewed according to the exclusion criteria. Each source was evaluated by two authors. The result of initial screening was 37 eligible sources. In the second screening, 13 articles were added again, and after the second data extraction, two sources were removed due to the lack of suitable content, and finally, in the last update of the sources, 6 sources were added, and finally 54 sources for data extraction. was investigated. By

identifying 166 primary codes from the articles, 14 central codes were obtained, and these themes were divided into ten themes, including support strategy, infrastructure, types of accelerators, accelerator context, interventions, proposed value of business accelerators, and accelerator challenges. results of accelerators, the mechanism, the design of the accelerator program, were presented, and then an expert panel consisting of three experts in the field of entrepreneurship was formed in 3 two-hour sessions to confirm, localize the codes, and also provide the framework. In these meetings, some categories such as the proposed value of business accelerators were removed, and some codes were modified and some were merged. Finally, the output of expert meetings was in the form of presenting a framework of business accelerators.

**Conclusion:** This research has provided a comprehensive framework for business accelerators so that researchers and managers active in the field of start-up businesses can follow a summary of the studies conducted in this field and learn about its shortcomings and areas for improvement. Based on the research gaps, the researchers have provided useful directions for future research to examine the development patterns of this new and emerging field. First, future research should focus on the way in which different accelerators select startups. Because one of the main features of accelerators is supporting a group of businesses, and understanding how to group and select businesses is an area that has ambiguity. Second, another important research path that needs more research is how to link the design elements of business accelerators, support strategies and results and outputs of accelerators, that is, paying attention to how accelerator design shapes their results and outputs. The third path refers to how the ecosystem and accelerators interact, how the ecosystem makes a difference in the support strategies, design process and outcomes of the accelerators. The fourth path is paying special attention to modeling for different types of business accelerators, which means that each type of accelerator has a relationship with supporting strategies, design process and results. The fifth research path is to investigate how infrastructures and challenges affect the design process and acceleration mechanism. The sixth research path goes back to the post-acceleration era of businesses, the scientific literature regarding the state of businesses in the post-acceleration era is ambiguous and requires more detailed studies and modeling.

**Keywords:** Business accelerators, Business Incubators, Startups, Meta-Analysis method, Expert panel.

---

Cite this article: Farrokh, F., Arabiun, A., yadollahi farsi, J., & Meigounpoory, M. (2024). Presenting The Framework of Business Accelerators Using the Meta-Synthesis Method. *Journal of Entrepreneurship Development*, 17 (3), 78-110. <http://10.22059/JED.2024.367909.654289> (in Persian)

**Received:** 2024-03-04; **Revised:** 2024-05-15; **Accepted:** 2024-08-24; **Published online:** 2024-12-08  
© The Author(s). **Article type:** Research **Publisher:** University of Tehran Press.





## ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب

محمد امین فرخ

گروه کارآفرینی فناوریانه، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ایران. [m.am.farrokhi@ut.ac.ir](mailto:m.am.farrokhi@ut.ac.ir)

ابوالقاسم عربیون\*

نویسنده مسئول، گروه کارآفرینی فناوریانه، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ایران. [arabiun@ut.ac.ir](mailto:arabiun@ut.ac.ir)

جهانگیر یدالهی فارسی

گروه کسب و کار جدید، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ایران. [jfarsi@ut.ac.ir](mailto:jfarsi@ut.ac.ir)

محمد رضا میگون پوری

گروه کارآفرینی فناوریانه، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ایران. [meigounpoory@ut.ac.ir](mailto:meigounpoory@ut.ac.ir)

### چکیده

**هدف:** این مقاله تحقیقات علمی موجود در مورد شتاب‌دهنده‌ها را با هدف ارائه چارچوبی برای شتاب‌دهنده‌های کسب و کار بررسی می‌نماید. همچنین درک مدل کلان شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار و فهم رابطه بین زمینه‌ها، فرآیندها، مکانیسم‌ها، چالش‌ها و آثار، نکته مهمی برای تمام نهادهای مرتبط با حمایت از کسب‌وکارهای نوپا است. با توجه به اهمیت نقش شتاب‌دهنده‌ها در موفقیت کسب‌وکارها و ایجاد نوآوری و نظر به اینکه مطالعات داخلی در این زمینه بسیار محدود و اندک بوده و مطالعات خارجی نیز بیشتر به بررسی تأثیرات شتاب‌دهنده‌ها بر کسب‌وکارها اشاره داشته‌اند این مطالعه به دنبال یافتن یک چارچوب جامع از ابعاد مختلف شتاب‌دهنده‌ها بوده است.

**روش:** روش پژوهش از نظر هدف توسعه‌ای، از نظر روش تحقیق کیفی-اسنادی است. از تکنیک فراترکیب-پنل خبرگی جهت استخراج مقوله‌ها و ارائه چارچوب استفاده شد. این روش مبتنی بر مرور سیستماتیک مطالعات کتابخانه‌ای جهت دستیابی به شناخت دقیق پیرامون پدیده مورد مطالعه است. از آنجا که مطالعات فراوانی در حوزه شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد صورت پذیرفته و بیشتر پژوهش‌های انجام‌شده در حوزه روش پژوهش کیفی صورت گرفته است، در مرور ادبیات نظام‌مند مقالات شتاب‌دهنده‌ها بر اساس تمرکز استراتژیک و طرح‌های سازمانی، انواع شتاب‌دهنده‌ها و سایر انجام‌شده است؛ اما تاکنون پژوهشی کامل از مناظر مختلف انجام‌نشده است، لذا روش فراترکیب روش مناسبی برای طراحی چارچوب، به کار گرفته شده است زیرا فراترکیب این امکان را برای پژوهشگر فراهم می‌کند که به شیوه ساختارمندی از یافته‌های استخراج‌شده از مطالعات کیفی مرتبط با موضوع تحقیق استفاده نماید. جامعه پژوهش، ۵۴ مقاله معتبر علمی بین سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۳ بود. پس از استخراج کدهای اولیه، کدهای محوری و کدهای انتخابی، پنل خبرگی متشکل از سه تن از خبرگان تشکیل گردیده تا به بررسی کدهای اولیه و مقولات پرداخته سپس چارچوبی مفهومی از مقولات پیشنهاد نمایند.

**یافته‌ها:** محققین با اجرای یک جستجوی آزمایشی، به‌منظور ایجاد یک استراتژی جستجو شناسایی عبارات جستجو شروع نمودند. استراتژی جستجوی محققین شامل جستجوی عبارات متعددی در عنوان، چکیده و کلمات کلیدی منابع بود. محققین جستجو را محدود نمودند به انتشارات به زبان انگلیسی و منبع متعلق به یکی از دسته‌های وب‌آساینس. در این جستجو ۵۸۰ منبع یافت شد. چکیده‌های این منابع با توجه به معیارهای حذف بررسی گردید. هر منبع توسط دو نفر از نویسندگان ارزیابی شد. نتیجه غربالگری اولیه ۳۷ منبع واجد شرایط بود. در غربالگری دوم ۱۳ مقاله مجدداً اضافه گردید و پس از استخراج داده دوم، دو منبع به دلیل عدم محتوای مناسب حذف گردید و در نهایت در آخرین به‌روزرسانی منابع، ۶ منبع اضافه گردید که در نهایت ۵۴ منبع جهت استخراج داده‌ها مورد بررسی قرار گرفت. با شناسایی ۱۶۶ کد اولیه از مقالات، ۱۴ کد محوری حاصل شد که این مضامین در ده تم شامل استراتژی پشتیبانی، زیرساخت‌ها، انواع شتاب‌دهنده، زمینه شتاب‌دهنده، مداخلات، ارزش پیشنهادی شتاب‌دهنده‌های کسب و کار، چالش‌های شتاب‌دهنده‌ها، نتایج شتاب‌دهنده‌ها، مکانیزم، طراحی برنامه شتاب‌دهنده‌ها، ارائه گردید و سپس جهت تایید، بومی‌سازی کدها و همچنین ارائه چارچوب پنل خبرگی متشکل از سه تن از خبرگان حوزه کارآفرینی در ۳ جلسه دو ساعته تشکیل گردید. در این جلسات برخی از مقولات مانند

### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عربیون و همکاران)

ارزش پیشنهادی شتاب‌دهنده‌های کسب و کار حذف گردید و برخی از کدها اصلاح و برخی نیز ادغام گردید. در نهایت، خروجی جلسات خبرگان در قالب ارائه چارچوبی از شتاب‌دهنده‌های کسب و کار بوده است.

**نتیجه:** این پژوهش یک چارچوب جامع برای شتاب‌دهنده‌های کسب و کار ارائه داده است تا پژوهشگران و مدیران فعال در زمینه کسب و کارهای نوپا بتوانند خلاصه‌ای از مطالعات انجام‌شده در این حوزه را دنبال کرده و با کاستی‌ها و زمینه‌های بهبود آن آشنا شوند. محققین بر اساس شکاف‌های تحقیقاتی مسیرهای مفید برای تحقیقات آینده در جهت بررسی الگوهای توسعه این حوزه جدید و در حال ظهور ارائه کرده‌اند، اول، تحقیقات آتی باید به شیوه‌ای که شتاب‌دهنده‌های مختلف به انتخاب نوپاها می‌پردازند، تمرکز کنند؛ زیرا یکی از ویژگی‌های اصلی شتاب‌دهنده‌ها حمایت گروهی از کسب و کارها می‌باشد و درک نحوه هم‌گروه‌سازی و انتخاب کسب و کارها حوزه‌ای است که دارای ابهام می‌باشد. دوم، مسیر مهم تحقیقاتی دیگری که نیاز به تحقیقات بیشتری دارد عبارت است از چگونگی پیوند عناصر طراحی شتاب‌دهنده‌های کسب و کار، استراتژی‌های پشتیبانی و نتایج و خروجی‌های شتاب‌دهنده‌ها، یعنی توجه به چگونگی شکل‌دهی طراحی شتاب‌دهنده به نتایج و خروجی آنها. سومین مسیر به نحوه تعامل اکوسیستم و شتاب‌دهنده‌ها اشاره دارد که چگونه اکوسیستم در استراتژی‌های پشتیبانی، فرآیند طراحی و نتایج شتاب‌دهنده‌ها تفاوت ایجاد می‌کند. مسیر چهارم توجه ویژه به مدل‌سازی برای انواع شتاب‌دهنده‌های کسب و کار می‌باشد به این معنی که هر نوع از شتاب‌دهنده‌ها چه نسبتی با استراتژی‌های پشتیبان، فرآیند طراحی و نتایج دارد. مسیر تحقیقاتی پنجم عبارت است بررسی نحوه تأثیرگذاری زیرساخت‌ها و چالش‌ها بر فرآیند طراحی و مکانیزم شتاب‌دهی. ششمین مسیر تحقیقاتی به دوران پس از شتاب‌دهی کسب و کارها برمی‌گردد، ادبیات علمی در خصوص وضعیت کسب و کارها در دوران پس‌استتاب‌دهی مبهم بوده و نیازمند مطالعات دقیق‌تر و مدل‌سازی می‌باشد.

**کلیدواژه‌ها:** شتاب‌دهنده‌های کسب و کار، مراکز رشد، کسب و کارهای نوپا، فراترکیب، پنل خبرگان.

**استناد به این مقاله:** فرخ، محمد امین؛ عربیون، ابوالقاسم، یداللهی، جهانگیر و میگون پوری، محمد رضا (۱۴۰۳). ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب. توسعه کارآفرینی، ۱۷ (۳)، ۷۸-۱۱۰. <http://doi.org/10.22059/jed.2024.367909.654289>



تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۹/۱۸

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۳/۰۶/۰۳

تاریخ بازنگری: ۱۴۰۳/۰۲/۲۶

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۱۲/۱۴  
© نویسنده‌گان.

ناشر: مؤسسه انتشارات دانشگاه تهران.

نوع مقاله: پژوهشی

## ۱. مقدمه

شتاب‌دهنده‌ها به عنوان یک شکل متمایز از واسط‌های نوآوری، پدیده‌ای نسبتاً جدید هستند. اولین شتاب‌دهنده به نام Y Combinator، تنها به فاصله یک دهه و در سال ۲۰۰۵ تأسیس شد. با این حال، تأثیر آن‌ها برای توسعه اکوسیستم کارآفرینی و ترویج نوآوری، بسیار چشمگیر بوده است (دروری و رایت<sup>۱</sup>، ۲۰۱۸). از سال ۲۰۰۵ به بعد، Y Combinator بیش از ۴۵۰ شرکت نوپا را با ارزش کلی بیش از ۷٫۸ میلیارد دلار حمایت کرده است (کوهن<sup>۲</sup>، ۲۰۱۳). تا سال ۲۰۱۶، بیش از ۳۰۰۰ شتاب‌دهنده در سراسر جهان ایجاد شد (هوچبرگ<sup>۳</sup>، ۲۰۱۶) که تا سال ۲۰۱۸ از ۷۰۰۰ شرکت نوپا حمایت کرده‌اند؛ در حالی که برخی تحقیقات شتاب‌دهنده‌ها را شکل خاصی از مرکز رشد در نظر می‌گیرند (گلیدت<sup>۴</sup> و همکاران، ۲۰۱۸؛ هاوسبرگ و کورک<sup>۵</sup>، ۲۰۱۸)، برخی دیگر آن‌ها را به عنوان یک شکل سازمانی متمایز می‌شناسند که با مجموعه‌ای از ویژگی‌ها و خدماتی در قالب یک بسته که به کسب‌وکار تحت حمایت خود ارائه می‌دهند مشخص می‌شود (پاولز و همکاران، ۲۰۱۶).

چارچوب شتاب‌دهنده کسب‌وکار مانند یک برنامه است که آموزش و هدایت کسب‌وکار شرکت‌های نوپا را در مراحل اولیه فراهم می‌کند. شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با ارائه تأمین مالی، آموزش و مشاوره به شرکت‌های جدید، به آن‌ها در موفقیت کمک می‌کنند (ارمیلینا<sup>۶</sup> و همکاران، ۲۰۲۱). شتاب‌دهنده کسب‌وکار راهی مؤثرتر برای کمک به کارآفرینان در ایجاد و شروع کسب و کار جدید است. شرکت‌هایی که در برنامه‌های شتاب‌دهنده مشارکت می‌کنند، از طریق یک فرآیند آموزشی سریع، جامع و پر قدرت به سرعت زندگی حرفه‌ای نوپاها را شتاب می‌دهند و در عرض چند ماه به آن‌ها آموزش می‌دهند که بدون شرکت در برنامه شتاب‌دهنده‌ها، طی سال‌ها آزمایش و خطا به دست می‌آمد. (فریمودینگ و ترککلی<sup>۷</sup>، ۲۰۱۷) شتاب‌دهنده‌ها به طور گسترده در حال رشد هستند بنابراین، تقاضای شرکت‌های نوپا برای مشارکت در برنامه‌های شتاب‌دهنده‌ها افزایش می‌یابد و توجه شرکت‌ها و دولت‌ها را به خود جلب می‌کنند. گوسوامی، میچل و باگاواتولا<sup>۸</sup> مشاهده کردند که تعداد شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکاری که سرمایه ویژه کارآفرینی را به جای سرمایه مالی فراهم می‌کنند، در طول ۱۷ سال گذشته به طور چشمگیری افزایش یافته است (گوسوامی، میچل و باگاواتولا، ۲۰۱۸). سرمایه کارآفرینی عنصری حیاتی برای کسب و کارهای نوپا است، تأکید بر سرمایه کارآفرینی به جای سرمایه مالی به عنوان یک تفاوت کلیدی بین شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار و مراکز رشد کسب و کار تأکید شده است (گونزالس-اوریه و ریس<sup>۹</sup>، ۲۰۱۸). سرمایه کارآفرینی که شامل تحقیقات بازار، ایجاد مفهوم و مدیریت ارتباط با سرمایه‌گذاران است، توسط شتاب‌دهنده‌های کسب و کار اولویت دارد (الولو<sup>۱۰</sup>، ۲۰۲۱). شتاب‌دهنده‌ها به عنوان یک شکل سازمانی متفاوت

- 
- . Dori and Wright
  - . Chen
  - . Hochberg
  - . Gledt
  - . Husberg and Korreck
  - . Pauwels
  - . Emilina
  - . Himodig & Torkkeli
  - . Goswami, Mitchell, & Bhagavatula
  - . González-Urbe & Reyes
  - . Aoulou □

### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عربیون و همکاران)

با مجموعه‌ای منحصر به فرد از ویژگی‌ها بر اساس محصولاتی که به مشتریان نوپای خود ارائه می‌دهند، شناخته شده‌اند؛ که با برخی تحقیقات که آن‌ها را به عنوان یک نوع خاص از مراکز رشد کسب‌وکار می‌بینند، متفاوت است (اسودانی<sup>۱</sup> و همکاران، ۲۰۱۷)؛ علاوه بر این، شتاب‌دهنده‌ها از این جهت با مراکز رشد تفاوت دارند که برنامه‌های حمایتی آنها برای مدت بسیار کوتاه‌تری ادامه می‌یابد (بندیکسون<sup>۲</sup>، ۲۰۲۱). هدف آنها تأمین منابع مالی و فضای اداری نوپاها برای مدت طولانی نیست، همچنین آنها تأکید کمتری به نسبت شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر بر جذب منابع مراحل بعدی تأمین مالی دارند، آنها به دنبال ارتقای رشد کسب‌وکار با ارائه کمک‌های فشرده و محدود به زمان هستند (چن و هی<sup>۳</sup>، ۲۰۲۱).

تحقیقات زیادی در مورد شتاب‌دهنده‌ها وجود دارد، با این حال، این پدیده نسبتاً جدید است. تحقیقات شامل دو نوع بررسی سیستماتیک از شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار، یکی در مورد واسطه‌های نوآوری و دیگری در مورد مراکز رشد می‌باشد (کلی و هافمن<sup>۴</sup>، ۲۰۱۲؛ ایزابل<sup>۵</sup>؛ کوهلر<sup>۶</sup>، ۲۰۱۶). مطالعات اولیه درباره شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد بر روی اندازه‌گیری تأثیر آنها تمرکز کرده‌اند، اما یافته‌های این مطالعات به شدت متفاوت است. از یک‌سو، تعدادی از مطالعات نتایج مثبتی از شتاب‌دهی روی کسب و کارها گزارش داده‌اند، در حالی که از سوی دیگر، برخی مطالعات تأثیرات کمتر یا حتی منفی شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد روی کسب‌وکارها را گزارش داده‌اند. با وجود تحقیقات زیادی در مورد شتاب‌دهنده‌ها، به نظر می‌رسد نیاز به تحقیقات سیستماتیک بیشتری برای درک اینکه شتاب‌دهنده‌ها چیستند، چگونه عمل می‌کنند و چه نقشی در حمایت از توسعه شرکت‌های نوپا خودشان و به طور کلی در شکل دادن چشم‌انداز کارآفرینی نوآورانه دارند، وجود دارد (دروری و رایت، ۲۰۱۸). تحقیقات اخیر مستلزم مطالعه بیشتر برای بررسی شتاب‌دهنده‌ها به عنوان فرم‌های سازمانی خاص (دروور<sup>۷</sup> و همکاران، ۲۰۱۷؛ راندی<sup>۸</sup>، ۲۰۱۷) با مدل‌های کسب‌وکار متمایز (کوهن و همکاران، ۲۰۱۹) برای درک بهتر فرآیند شتاب‌دهنده‌ها دارد. چنین خلأهایی نیاز به بررسی بیشتر محققان برای درک بهتر شیوه‌ها، خدمات و نتایج شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار، هم در مورد کسب‌وکارهای مورد حمایت و هم به طور کلی در خصوص اکوسیستم کارآفرینی دارد (کوهن و همکاران، ۲۰۱۹). تحقیقات دیگر نیز به عدم وجود یک چارچوب نظری کلی برای پوشش دادن پدیده شتاب‌دهنده‌ها اشاره می‌کنند که باعث می‌شود توانایی درک جامع تأثیر آن‌ها بر توسعه کسب‌وکارهای کارآفرینی را محدود کند (کین<sup>۹</sup> و همکاران، ۲۰۱۹). این مطالعه با هدف ارائه یک درک جامع از فرآیند شتاب‌دهنده‌ها، روش عملکرد آن‌ها با توجه به محیطی که شتاب‌دهنده‌ها در آن عمل می‌کنند، خدماتی که ارائه می‌دهند و نتایجی که به دست می‌آورند، می‌باشد. همچنین، به صورت دقیق به شناسایی مجموعه‌ای از مکانیزم‌هایی که شیوه عملکرد شتاب‌دهنده‌ها را تعریف می‌کنند و تأثیر آن‌ها را توضیح می‌دهند، فراهم می‌کند. بنابراین مطالعه پژوهش‌های مرتبط با شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد این امکان را فراهم می‌آورد که پژوهشگران و مدیران

- 
- . Asudani
  - . Bendickson
  - . Chen & He
  - . Kelley and Hofman
  - . Isabelle
  - . Kehler
  - . Dover
  - . Rundy
  - . Qin

فعال در زمینه کسب و کارهای نوپا بتوانند خلاصه‌ای از مطالعات انجام‌شده در این حوزه را دنبال کرده و با کاستی‌ها و زمینه‌های بهبود آن آشنا شوند از سوی دیگر، به دلیل تمرکز این پژوهش بر روند توسعه‌ای مفاهیم مرتبط با رشد شرکت‌ها این امکان برای فعالان این حوزه فراهم می‌کند که جهت ایجاد نقش و سهم بیشتر کسب و کارهای نوپا در اقتصاد ایران می‌بایست بر کدام جنبه از آنها توجه جدی‌تری نموده و در آن مسیر گام بردارند.

## ۲. مروری بر مبانی نظری و پیشینه پژوهش

اصطلاح مرکز رشد و شتاب‌دهنده به علت شباهت‌های زیاد اغلب با هم اشتباه گرفته می‌شوند، اما مفاهیم آنها متفاوت است و هنوز در مورد تفاوت‌های آنها سردرگمی وجود دارد. برخی معتقدند شتاب‌دهنده‌ها می‌توانند به عنوان یک شکل جدید از مراکز رشد کسب و کار در نظر گرفته شوند، آنها متمرکزتر، چابک و سریع‌تر، ارائه‌دهنده خدمات جامع‌تر و فراهم‌کننده منابع مالی هستند. مراکز رشد را می‌توان به عنوان سازمان‌هایی تعریف کرد که در طی یک دوره زمانی نسبتاً طولانی از طریق دارایی‌های مشهود (به‌عنوان مثال، فضا و خدمات اداری) و یا نامشهود (به‌عنوان مثال، دانش و دسترسی به شبکه‌ها) به پشتیبانی کسب و کارهای جدید اقدام می‌کنند (لیتائو، پریرا و گونسالوس، ۲۰۲۲). اکثر مقالات در مورد مراکز رشد کسب و کار عمدتاً در مورد مراکز رشدی صحبت می‌کنند که به بخش‌های خاصی محدود نمی‌شوند. یک مطالعه در آلمان نشان داد که از سال ۱۹۹۹ تا ۲۰۰۸، یک‌سوم تمام مراکز رشد‌های جدید ایجاد شده، مراکز رشد تخصصی بودند که در یک یا چند بخش یک زنجیره تخصص داشتند (شوارتز و هورنیچ، ۲۰۰۸). مراکز رشد کسب و کار و مراکز رشد تخصصی کسب و کار تفاوت عمده‌ای ندارند، با این وجود، ظهور یک بخش خاص می‌تواند تمایز ویژه‌ای ایجاد کند به طور مثال آموزش کارآفرینی ارائه شده توسط دانشگاه‌ها ظرفیت ایجاد انگیزه و جذب فارغ‌التحصیلان را برای مشارکت در سرمایه‌گذاری‌های کارآفرینانه دارد و این فارغ‌التحصیلان می‌توانند منبعی برای کارآفرینی نوپا باشند (تومی و پارد، ۲۰۲۰). مراکز رشد کسب و کار مرتبط با دانشگاه‌ها، انتقال فناوری را قادر می‌سازند و شبکه‌هایی را توانمند می‌سازند که امکان تحقق فناوری را در سرمایه‌گذاری‌های جدید فراهم می‌کند (مک آدام و مارلو، ۲۰۰۸). به دلیل موفقیت مراکز رشد کسب و کار، بعدها شتاب‌دهنده‌های کسب و کار به عنوان تکاملی از مدل‌های مراکز رشد کسب و کار ایجاد شدند (پاولز و همکاران، ۲۰۱۶).

شتاب‌دهنده‌های کسب و کار به ترتیب از پنج ویژگی اصلی برخوردار هستند: (۱) بسته‌های تأمین مالی اولیه. (۲) ورود و خروج مبتنی بر هم‌گروهی. (۳) برنامه توسعه ظرفیت ساختارمند. (۴) راهنمایی؛ و (۵) ارائه فضای کار اشتراکی (بلیمل و همکاران، ۲۰۱۶). شتاب‌دهنده‌های کسب و کار را می‌توان به عنوان برنامه‌های هم‌گروهی با مدت زمان ثابت برای استارت‌آپ‌ها تعریف کرد. این برنامه‌ها می‌توانند شامل مؤلفه‌های آموزشی و همچنین مربیگری باشند که در یک رویداد نهایی به نتیجه می‌رسند (کوهن و همکاران، ۲۰۱۹). اکثر شتاب‌دهنده‌های کسب و کار تأمین مالی اولیه را در ازای خدمات و فضای کار ارائه می‌کنند و یک صنعت خاص مانند تولید، مراقبت‌های سلامت، فناوری اطلاعات، بیوتکنولوژی، یا مخابرات را هدف قرار می‌دهند (هوچبرگ، ۲۰۱۶).

- . Leitão Pereira, & Gonçalves
- . Schwartz & Hornych
- . Tomy & Pardede
- . MAdam & Marlow
- . Pauwels
- . Hemel



### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عربیون و همکاران)

Y Combinator، اولین شتاب‌دهنده، در سال ۲۰۰۵ راه‌اندازی شد. از آن زمان، محبوبیت شتاب‌دهنده‌های کسب و کار عمدتاً به لطف کسب و کارهای نوپایی مانند **Reddit**، **Dropbox** و **Airbnb** افزایش یافته است. یکی دیگر از پیشگامان شتاب‌دهنده کسب‌وکار، **Techstars** در سال ۲۰۰۷ تأسیس شد، این دو شتاب‌دهنده در مجموع بیش از ۲۰۰۰ استارت‌آپ را حمایت کرده‌اند (کوهن و همکاران، ۲۰۱۹). در حال حاضر حداقل دویست شتاب‌دهنده در سرتاسر جهان وجود دارد و شرکت‌های درون پرتقوی آنها بیش از ۱۴٫۵ میلیارد دلار سرمایه جذب کرده‌اند (یو، ۲۰۲۰). هم مراکز رشد کسب‌وکار و هم شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار پشتیبان‌های مهمی هستند که به رشد کارآفرینی کمک می‌کنند. با این وجود، با نگاهی به تعاریف مختلف برای این دو، عواملی وجود دارد که آنها را متمایز می‌کند.

جدول ۱. تفاوت‌های مرکز رشد و شتاب‌دهنده

شتاب‌دهنده	مرکز رشد	هدف
متمرکز بر صنایع مشخص	حمایت از طیف گسترده‌ای از کسب و کارها	
آموزش، مربی‌گری، شبکه‌سازی، مشاوره کسب و کار، دسترسی به منابع مالی	آموزش، مربی‌گری، شبکه‌سازی	خدمات
سه تا دوازده ماه	یک تا پنج سال	دوره زمانی
ارائه سرمایه اولیه بذری	ندارند	سرمایه‌گذاری

یکی از عوامل تمایز بین این دو ساختار این است که مراکز رشد کسب‌وکار، با هدف حمایت از طیف گسترده‌ای از کسب و کارها شکل می‌گیرند اما شتاب‌دهنده‌های کسب و کار معمولاً متمرکز بر صنایع مشخص و در راستای اهداف شتاب‌دهنده هستند. از سوی دیگر مراکز رشد فضایی را برای رشد شرکت فراهم می‌کنند، در حالی که شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار یا فضای کاری را فراهم نمی‌کنند یا نوعی فضای کار اشتراکی را ارائه می‌کنند (کوهن و همکاران، ۲۰۱۹). یکی دیگر از جنبه‌های متمایز کلیدی این است که شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار بودجه را به شرکت‌کنندگان خود اختصاص می‌دهند، در حالی که مراکز رشد این کار را نمی‌کنند. مدت زمان این برنامه نیز یکی دیگر از عوامل متمایزکننده است، زیرا برنامه‌های مراکز رشد کسب‌وکار برای بازه‌های زمانی متفاوتی دوام می‌آورند و شامل اشکال مختلف راهنمایی و پشتیبانی هستند که به عنوان کمکی برای شروع به کار کسب‌وکار عمل می‌کنند، چیزی که گاهی ممکن است سال‌ها طول بکشد. از سوی دیگر، برنامه شتاب‌دهنده‌های کسب و کار معمولاً بین سه تا دوازده ماه طول می‌کشد. برنامه‌های شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار بر رشد سریع و استراتژی‌هایی برای مشکلات سازمانی و عملیاتی که ممکن است کسب‌وکار با آنها مواجه باشد یا با آن مواجه خواهد شد، تمرکز دارند. شتاب‌دهنده‌های کسب و کار برخلاف مراکز رشد، فراهم‌کننده منابع مالی برای استارت‌آپ‌ها هستند.

فیشبک و همکاران<sup>۲</sup> (۲۰۰۷) شتاب‌دهنده‌ها را به عنوان "سازمان‌هایی که مجموعه‌ای از خدمات حرفه‌ای، مربی‌گری و فضای کار را در قالب برنامه‌های حمایتی ارائه می‌دهند" تعریف کردند. میلر و بوند<sup>۳</sup> (۲۰۱۱) چندین ویژگی شتاب‌دهنده را نام می‌برند که عبارتند از: (۱) فرآیند انتخاب رقابتی؛ (۲) سرمایه‌گذاری پیش از بذری؛ (۳) مربی‌گری تیم‌های کوچک (معمولاً شامل حداکثر ۴ عضو) به‌جای مربی‌گری فردی؛ (۴) پشتیبانی محدود به زمان شامل رویدادهای

- . Yu
- . Fishback
- . Miller, Bound

برنامه‌ریزی شده و مربی‌گری پر قدرت؛ ۵) پذیرش گروهی از استارت‌آپ‌ها به جای شرکت‌های مجزا. بر اساس این ویژگی‌های عملیاتی، کوهن و هوشبرگ<sup>۱</sup> (۲۰۱۴) تعریفی که بیان نمودند، به شرح زیر است: "یک برنامه مبتنی بر هم‌گروهی با مدت زمان مشخص، شامل اجزای مربی‌گری و آموزشی است که در یک رویداد عمومی یا یک روز ارائه به پایان می‌رسد." دمپ‌وولف، آور، دی‌آیپولیتو<sup>۲</sup> (۲۰۱۴) این تعریف را به شرح زیر تغییر دادند: "شرکت‌هایی که به عنوان بخشی از یک برنامه مبتنی بر هم‌گروهی با مدت زمان مشخص، شامل اجزای مربی‌گری، آموزشی و تأمین مالی بذری را در شرکت‌های با چشم‌انداز خوب انجام می‌دهند و به ازای آن سهام دریافت می‌کنند، که در یک رویداد عمومی یا یک روز ارائه به پایان می‌رسد." باید توجه داشت که این تعریف برای شتاب‌دهنده‌ها بر اساس ویژگی‌های اساسی آن‌ها ارائه شده است. بدیهی است که انواع مختلفی از شتاب‌دهنده‌ها با اهداف و ویژگی‌های متفاوت وجود دارند و به تبع تعاریف متفاوت ارائه می‌شود.

کلاریس، رایت، ون هوو<sup>۳</sup> (۲۰۱۵) یک چارچوب پیشنهاد کردند که شتاب‌دهنده‌ها را بر اساس تمرکز استراتژیک و شکل‌های سازمانی آن‌ها به عنوان سازندگان اکوسیستم، سرمایه‌گذاران و میانجی‌گران دسته‌بندی کرد. دمپ‌وولف<sup>۴</sup> و همکاران (۲۰۱۴) شتاب‌دهنده‌ها را بر اساس هدف بنیانگذار و مدل کسب‌وکار به شتاب‌دهنده‌های اجتماعی، شتاب‌دهنده‌های دانشگاهی، شتاب‌دهنده‌های شرکتی و شتاب‌دهنده‌های نوآوری تقسیم کردند. شتاب‌دهنده‌ها به سه دسته خدمات ارائه می‌دهند: کسب‌وکارهای نوپا با پتانسیل رشد بالا، سرمایه‌گذارانی که به دنبال تنوع و بهبود بازدهی در پرتفوی شرکت‌های خود هستند و شرکت‌های موجودی که به دنبال گسترش بازار خود می‌باشند. در حالی که شتاب‌دهنده‌ها با ارائه مجموعه‌ای از فعالیت‌های پویا نیازهای اساسی مشتریان را برآورده می‌کنند، سرمایه اجتماعی منحصر به فردی را نیز بین طرفین ایجاد می‌کنند. به همین دلیل، بیان شده است که برای شتاب‌دهنده‌ها گزینه‌های جایگزینی وجود ندارد زیرا "آن‌ها ترکیبی منحصر به فرد از فعالیت‌های کارگزاری، مربی‌گری و تأمین مالی را تشکیل می‌دهند" (کلمبو، فرانزونی و روسی-لاماسترا<sup>۵</sup>؛ ۲۰۱۵). آجالاما و اسلوف<sup>۶</sup> (۲۰۲۲) نشان دادند که شتاب‌دهنده‌ها با ارائه فرصت‌های یادگیری، اعتبارسنجی ایده‌ها، افزایش دسترسی به رشد و نوآوری به اهداف خود دست یافته‌اند. لیتائو<sup>۷</sup> و همکاران (۲۰۲۲) به دنبال ایجاد یک گونه‌شناسی از مراکز رشد کسب‌وکار و شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار و یکپارچه‌سازی ویژگی‌های آنها بود. این مطالعه ۱۶۱۴ مقاله را تجزیه و تحلیل کرد و یک طبقه‌بندی جدید برای مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها بر اساس سه محور اصلی: سرمایه انسانی، سرمایه اجتماعی و سرمایه سازمانی ایجاد کرد.

در مجموع، بررسی ادبیات نشان می‌دهد که مسیرهای تحقیقاتی زیر برای مطالعات آتی وجود دارد: اول، تحقیقات آتی باید به شیوه‌ای که شتاب‌دهنده‌های مختلف به انتخاب نوپاها می‌پردازند، تمرکز کنند. زیرا یکی از ویژگی‌های اصلی شتاب‌دهنده‌ها حمایت گروهی از کسب و کارها می‌باشد و درک نحوه هم‌گروه‌سازی و انتخاب کسب و کارها حوزه‌ای است که دارای ابهام می‌باشد. دوم، مسیر مهم تحقیقاتی دیگری که نیاز به تحقیقات بیشتری دارد عبارت است از چگونگی پیوند عناصر طراحی شتاب‌دهنده‌های کسب و کار، استراتژی‌های پشتیبانی و نتایج و خروجی‌های

- . Chen, Hochberg
- . Dempwolf, Auer, D'Ippolito
- . Gaysse, Wright, Van Hove
- . Dempwolf
- . Glombo, Franzoni & Rossi-Lamastra
- . Ajalaha & Slof
- . Leitão

### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عریبون و همکاران)

شتاب‌دهنده‌ها، یعنی توجه به چگونگی شکل‌دهی طراحی شتاب‌دهنده به نتایج و خروجی آنها. سومین مسیر به نحوه تعامل اکوسیستم و شتاب‌دهنده‌ها اشاره دارد که چگونه اکوسیستم در استراتژی‌های پشتیبانی، فرآیند طراحی و نتایج شتاب‌دهنده‌ها تفاوت ایجاد می‌کند. مسیر چهارم توجه ویژه به مدل‌سازی برای انواع شتاب‌دهنده‌های کسب و کار می‌باشد به این معنی که هر نوع از شتاب‌دهنده‌ها چه نسبتی با استراتژی‌های پشتیبان، فرآیند طراحی و نتایج دارد. مسیر تحقیقاتی پنجم عبارت است بررسی نحوه تأثیرگذاری زیرساخت‌ها و چالش‌ها بر فرآیند طراحی و مکانیزم شتاب‌دهی. ششمین مسیر تحقیقاتی به دوران پس از شتاب‌دهی کسب و کارها برمی‌گردد، ادبیات علمی در خصوص وضعیت کسب و کارها در دوران پسا شتاب‌دهی مبهم بوده و نیازمند مطالعات دقیق‌تر و مدل‌سازی می‌باشد.

### ۳. روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش از منظر هدف توسعه‌ای و از نظر گردآوری اطلاعات از روش اسنادی فراترکیب استفاده شده است. این روش، مبتنی بر مرور سیستماتیک مطالعات کتابخانه‌ای جهت دستیابی به شناخت دقیق پیرامون پدیده مورد مطالعه است (چوپان و یکلوند، ۲۰۱۹). از آنجا که مطالعات فراوانی در حوزه شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد صورت پذیرفته و بیشتر پژوهش‌های انجام‌شده در حوزه روش پژوهش کیفی صورت گرفته است، در مرور ادبیات نظام‌مند مقالات شتاب‌دهنده‌ها بر اساس تمرکز استراتژیک و طرح‌های سازمانی، انواع شتاب‌دهنده‌ها و سایر انجام‌شده است. اما تاکنون پژوهشی کامل از مناظر مختلف انجام‌نشده است، لذا روش فراترکیب روش مناسبی برای طراحی چارچوب به کار گرفته شده است زیرا فراترکیب این امکان را برای پژوهشگر فراهم می‌کند که به شیوه ساختارمندی از یافته‌های استخراج‌شده از مطالعات کیفی مرتبط با موضوع تحقیق استفاده نماید (حسابی و همکاران، ۱۴۰۰). از این رو برای اجرای آن از روش هفت مرحله‌ای سندوسکی و باروسو<sup>۲</sup> (۲۰۰۷) استفاده شده است که شامل فرآیند زیر می‌باشد: (۱) تنظیم سؤال پژوهش؛ (۲) مرور ادبیات به شکل سیستماتیک؛ (۳) جستجو انتخاب متون مناسب؛ (۴) استخراج اطلاعات متون؛ (۵) تجزیه و تحلیل یافته‌های کیفی؛ (۶) کنترل کیفیت؛ (۷) ارائه یافته‌ها. پس از استخراج کدهای اولیه، کدهای محوری و کدهای انتخابی، پنل خبرگی متشکل از سه تن از اساتید عضو هیئت علمی حوزه کارآفرینی از دانشگاه تهران تشکیل گردیده تا به بررسی کدهای اولیه و مقولات پرداخته سپس چارچوبی مفهومی از مقولات پیشنهاد نمایند. در ابتدا به طرح سوالات چیستی کار، چیستی جامعه، محدوده زمانی پژوهش، چگونگی یا روش برای تنظیم سوال پژوهش پرداخته می‌شود. در این مطالعه سوال پژوهش عبارت است از شتاب‌دهنده‌های کسب و کار چه هستند؟ چارچوب آنها چگونه است؟ چه فرآیندی برای ایجاد و توسعه آنها وجود دارد؟ عوامل تأثیرگذار بر شتاب‌دهنده‌ها چه چیزهایی هستند؟

### جدول ۲. پرسش‌های پژوهش

مؤلفه‌ها	پرسش‌های پژوهش
چیستی کار (what)	شتاب‌دهنده‌های کسب و کار چه هستند؟ چارچوب آنها چگونه است؟ چه فرآیندی برای ایجاد و توسعه آنها وجود دارد؟ عوامل تأثیرگذار بر شتاب‌دهنده‌ها چه چیزهایی هستند؟
جامعه مورد مطالعه (who)	مقالات منتشر شده در پایگاه داده‌های خارجی
بازه زمانی مطالعه (when)	۲۰۱۱ تا ۲۰۲۳ در مطالعات خارجی
چگونگی یا روش مطالعه (how)	بررسی موضوعی آثار، شناسایی و یادداشت‌برداری نکات کلیدی، تحلیل مفاهیم مورد مطالعه، دسته‌بندی مفاهیم و مقولات

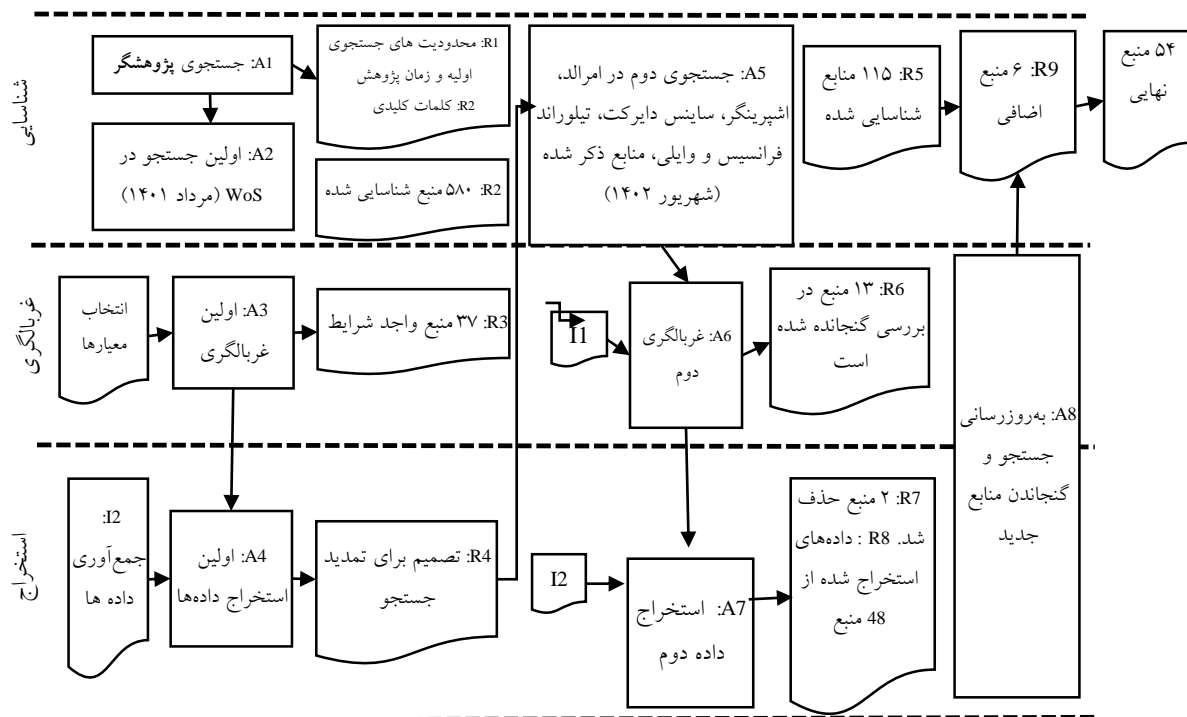
□. shepherd and wiklund

□. Sndelowski, Barroso

محققین با اجرای یک جستجوی آزمایشی (فعالیت - A1 به شکل ۱ مراجعه کنید)، به منظور ایجاد یک استراتژی جستجو (نتیجه R1) و شناسایی عبارات جستجو (R2) شروع نمودند. اولین جستجو (A2)، که بعداً در A5 به روز شد) در پایگاه داده وب آو ساینس<sup>۱</sup> (WoS) انجام شد. وب آو ساینس به دلیل جامعیت آن انتخاب شده است زیرا شامل طیف گسترده‌ای از منابع دانشگاهی است (هاوسبرگ و کورک، ۲۰۱۸). استراتژی جستجوی محققین شامل جستجوی عبارات زیر در عنوان، چکیده و کلمات کلیدی منابع بود: "شتاب‌دهنده کسب‌وکار"، "شتاب‌دهنده شرکتی"، "شتاب‌دهنده کارآفرینی"، "شتاب‌دهنده نوآوری"، "شتاب‌دهنده باز"، "شتاب‌دهنده بذر"، "شتاب‌دهنده استارت‌آپ"، "شتاب‌دهنده موفقیت"، "شتاب‌دهنده دانشگاهی" و "شتاب‌دهنده خطرپذیر". محققین جستجو را محدود نمودند به (۱) انتشارات به زبان انگلیسی و (۲) منبع متعلق به یکی از دسته‌های وب آو ساینس زیر: مدیریت، برنامه‌ریزی، توسعه، تجارت، اقتصاد، امور مالی، مدیریت دولتی، علوم چند رشته‌ای یا رشته‌های علمی آموزشی، تحقیقات آموزشی، علوم اجتماعی میان رشته‌ای، مسائل اجتماعی. این جستجو ۵۸۰ منبع (R2) را برگرداند. در A3، موارد تکراری حذف گردید و چکیده‌های این منابع را با توجه به گنجاندن (منابعی که جنبه‌های نظری یا عملی در مورد شتاب‌دهنده‌ها را ارائه می‌دهند) و معیارهای حذف (منابع با موضوع متفاوت، تمرکز عمدتاً بر روی مراکز رشد کسب‌وکار، ارائه ابزارهای مختلف با عنوان شتاب‌دهنده‌ها) را بررسی گردید. هر منبع توسط دو نفر از نویسندگان ارزیابی شد (I1). نتیجه غربالگری اول ۳۷ منبع واجد شرایط بود. محققین داده‌ها را از این منابع استخراج نمودند (A4). استخراج داده‌ها با استفاده از جمع‌آوری داده‌های آنلاین (I2) که شامل توصیف‌گرهای عمومی زیر است انجام شد: نویسندگان، سال انتشار، عنوان، مجله، تعداد استنادات (در وب آو ساینس)، نوع کار (تجربی یا نظری)، تمرکز اولیه یا ثانویه بر شتاب‌دهنده‌ها، روش‌شناسی، منطقه جغرافیایی تحت پوشش، و منابع ذکر شده مرتبط. در غربالگری دوم (A6) ۱۳ مقاله مجدداً اضافه گردید و پس از استخراج داده دوم (A7) دو منبع به دلیل عدم محتوای مناسب حذف گردید و سپس در نهایت (A8) در آخرین به‌روزرسانی منابع، ۶ منبع اضافه گردید که در نهایت ۵۴ منبع جهت استخراج داده‌ها مورد بررسی قرار گرفت. پس از چند مرحله مطالعه و مشورت با سه نفر از خبرگان حوزه کارآفرینی و کسب و کار، تعداد ۳۳ مفهوم متمایز به دست آمد در ادامه با تحلیل مفاهیم براساس وجه اشتراک آنها تعداد ۱۰ تم کلان یافت شد که در قسمت یافته‌ها به این کدها اشاره شده است.

- 
- . WoS of science
  - . business accelerator
  - 3 corporate accelerator
  - 4 entrepreneurial accelerator
  - . innovation accelerator
  - 6 open accelerator
  - 7 seeds accelerator
  - 8 startup accelerator
  - 9 success accelerator
  - 10 university accelerator
  - 11 venture accelerator

### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عریبون و همکاران)



شکل ۱. مراحل تحقیق: فعالیت "A" نتیجه "R"، ورودی "I"

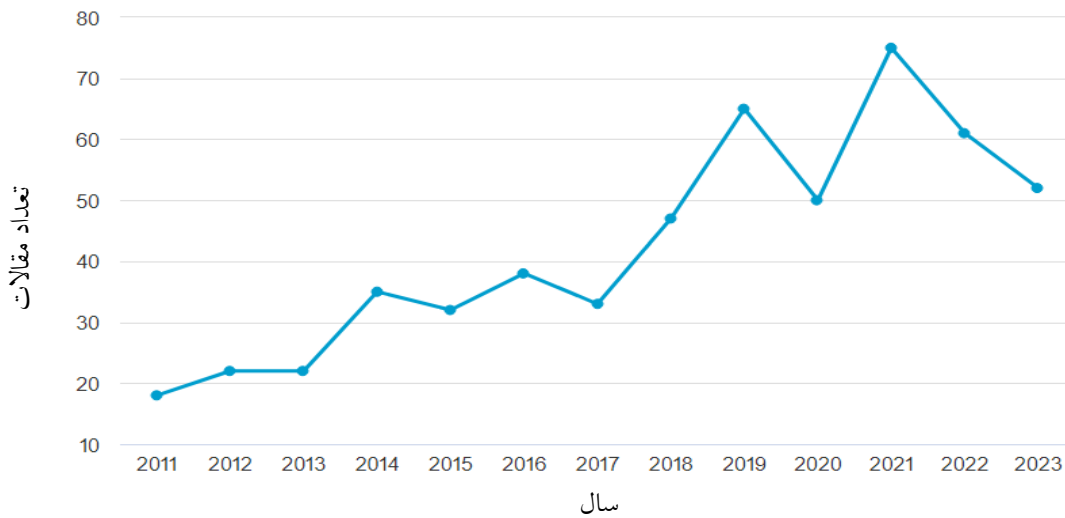
برای کنترل و سنجش پایایی مفاهیم به‌دست‌آمده نتایج در اختیار یک نفر دیگر از خبرگان حوزه کارآفرینی قرار گرفته تا نظرات مقایسه شوند. سپس نتایج توسط شاخص کاپا ارزیابی شد ضریب کاپا کمتر از ۰,۲ بیانگر توافق کم می‌باشد ضریب کاپا بین ۰,۲ و ۰,۴ متوسط و ۰,۴ تا ۰,۶ بیانگر توافق زیاد و ۰,۶ تا ۰,۸ توافق خیلی زیاد را نشان می‌دهد. مقدار این شاخص برای پایایی ۰,۶۸۲ در نرم‌افزار SPSS با سطح معناداری ۰,۰۰۱ و انحراف معیار ۰,۱۴ محاسبه شد که چون مقدار آن بالای ۰,۶ است رقم قابل قبولی می‌باشد.

جدول ۳. آزمون مقایسه کدگذاری‌های محقق و یک خبره

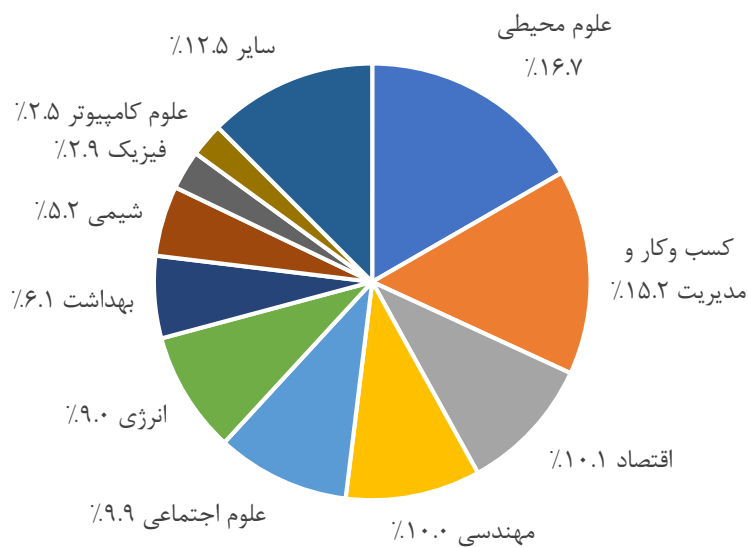
سطح معناداری	تخمین T	انحراف معیار	مقدار	درجه توافق کاپا
۰,۰۰۱	۵,۰۶	۰,۱۴	۰,۶۸۲	

۱. از ابزارهای تصمیم‌گیری و تحلیل آماری است که به بررسی اندازه توافق و هماهنگی دو فرد، پدیده و یا منبع تصمیم‌گیری که به صورت جداگانه مورد اندازه‌گیری قرار گرفته‌اند، می‌پردازد. روش کاپا در کاربرد به نام ضریب کاپای کوهن (Cohen's kappa coefficient) نشان داده می‌شود. ضریب کاپا اندازه‌ای عددی بین -۱ تا +۱ است، که هر چه به +۱ نزدیکتر باشد بیانگر وجود توافق متناسب و مستقیم، نزدیک به -۱ نشان‌دهنده وجود توافق وارون و عکس و اندازه‌های نزدیک به صفر عدم‌توافق را نشان می‌دهد.

۴. یافته‌ها  
۱,۲. توصیف استنادات



نمودار ۱. روند انتشار مقالات شتاب‌دهنده‌ها در سال‌های اخیر

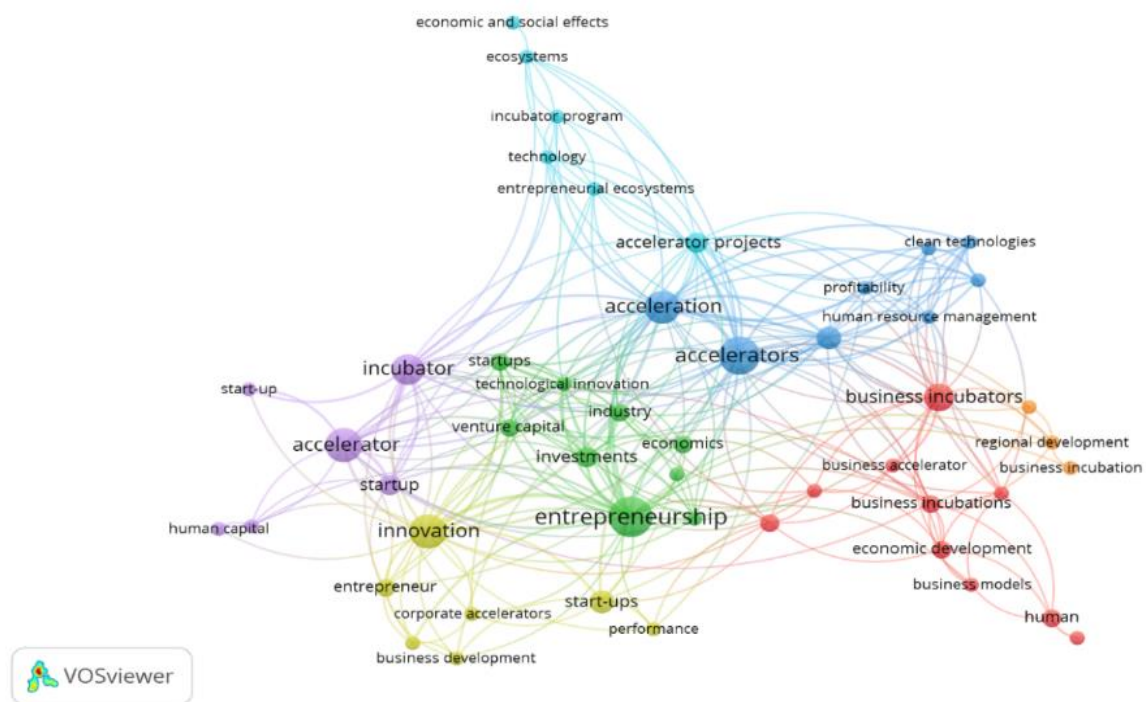


نمودار ۲. روند انتشار مقالات شتاب‌دهنده‌ها در حوزه‌های مختلف

سیر صعودی انتشار مقالات با موضوع شتاب‌دهنده‌ها در سال‌های اخیر نشان می‌دهد که موضوع شتاب‌دهنده‌ها مورد توجه بسیاری از محققان قرار گرفته است نمودار (۱) و همچنین در نمودار (۲) حوزه‌ای که شتاب‌دهنده‌ها مورد استفاده قرار گرفته‌اند نشان داده شده است.

### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عربیون و همکاران)

به‌منظور بررسی اینکه مقالات منتخب عمدتاً به چه موضوع‌هایی توجه داشته‌اند از تحلیل هم‌زمانی کلیدواژه‌ها در نرم‌افزار وس ویور<sup>۱</sup> استفاده شده است براساس شکل (۲) کلیدواژه‌های که دارای بیشترین فراوانی هستند با دایره بزرگتر نمایش داده شده است که به ترتیب عبارتند از شتاب‌دهنده‌ها، کارآفرینی، مرکز رشد‌ها، مرکز رشد‌های کسب و کار، استارت‌آپ، نوآوری و سرمایه‌گذاری. در واقع باید توجه داشت که فراوانی بالای سه کلیدواژه حاکی از اهمیت آن در حوزه موردنظر است. از حیث روش‌شناسی نیز بیشتر پژوهش‌های انجام‌شده از روش‌های کیفی و عمدتاً از روش مطالعه موردی استفاده کرده‌اند.



شکل ۲. مهمترین کلیدواژه‌ها بر اساس مقالات منتخب

### ۲.۴. کدگذاری باز، محوری و انتخابی

پس از بررسی مقالات و گذر از فیلترها ۵۴ مقاله در نهایت انتخاب گردید که از مقالات منتخب کدهای اولیه، کدهای محوری و کدهای انتخابی استخراج گردید (جدول ۴).

جدول ۴. کدگذاری‌های انتخابی، محوری و کدهای باز

کد انتخابی	کد محوری	کد اولیه	منبع
	پشتیبانی فنی	آزمایشگاه‌هایی با تجهیزات عالی، آزمایشگاه با امکانات اولیه، سخنان دانشمندان در مورد فناوری و کاربرد آنها، پوشش	(شیانو نورس، ۲۰۱۸)؛ (تانگ و همکاران، ۲۰۲۱)؛ (ون راینسوور، ۲۰۲۱)

- ۱. VOSviewer
- ۲. Xao & North
- ۳. Eng
- ۴. van Rijnsoever

هزینه‌های مربوط به ساخت برنامه IP، هزینه‌های جزئی استفاده از امکانات تحقیقاتی خارجی	(۲۰۲۰)؛ (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵)؛ (نیکولوپولو و همکاران، ۲۰۱۷)؛ (سوتانتو جک، ۲۰۱۶)		
تأمین مالی سهام با مالکیت روشن، انگیزه مالی برای مشتریان	(شیائو نورس، ۲۰۱۸)؛ (تانگ و همکاران، ۲۰۲۱)؛ (ون راینسور، ۲۰۲۰)؛ (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵)؛ (نیکولوپولو و همکاران، ۲۰۱۶)؛ (استیتون و مانگماتین، ۲۰۱۹)	پشتیبانی مالی	استراتژی پشتیبانی
صحبت‌های کارآفرینان معروف، دوره‌های آموزشی ارائه شده توسط محققین، بازدید از شرکت‌های موفق و مشتریان بالقوه	(شیائو نورس، ۲۰۱۸)؛ (ون راینسور، ۲۰۲۰)؛ (سوتانتو جک، ۲۰۱۶)؛ (استیتون و مانگماتین، ۲۰۱۹)	حمایت از کارآفرینی	
شبکه‌سازی (ملاقات با مشتریان و سرمایه‌گذاران)، دسترسی به امکانات تحقیقاتی و دانشمندان، آموزش سیاست‌های مربوط به صنعت، درخواست کمک مالی دولتی، دسترسی به خدمات حقوقی و حسابداری، ارتباط با دولت	(شیائو نورس، ۲۰۱۸)؛ (ون راینسور، ۲۰۲۰)؛ (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵)؛ (سوتانتو جک، ۲۰۱۶)	پشتیبانی حرفه‌ای	
جامعه مجازی، کارگاه‌های آموزشی، یادگیری آنلاین، اجاره فضا	(گابریلسون و همکاران، ۲۰۱۸)؛ (میترا و اوشنر، ۲۰۱۶)	بسیار محدود	مداخلات
مربیگری، کوچینگ، انتخاب شرکت‌کنندگان سازماندهی شده در گروه‌ها، آماده‌سازی برای سرمایه‌گذاران در روز ارائه، شبکه‌سازی، دسترسی به تأمین مالی	(برزنیس و ژانگ، ۲۰۱۹)	معمولی	
ساخت یک محصول، پشتیبانی رایگان، پشتیبانی پس از برنامه، پشتیبانی منابع انسانی، کمک هزینه‌ها، پذیرایی، مسکن رایگان، فضای اداری، پشتیبانی فنی، پشتیبانی مالی، حمایت حقوقی	(واندوگه و فو، ۲۰۱۸)	گسترده	
شتاب‌دهنده اجتماعی، شتاب‌دهنده اکوسیستمی، شتاب‌دهنده شبکه‌ای، شتاب‌دهنده فناوری، شتاب‌دهنده دانشگاهی، شتاب‌دهنده عمومی، شتاب‌دهنده خصوصی، شتاب‌دهنده مجازی، شتاب‌دهنده شرکتی، شتاب‌دهنده استارت‌آپ، شتاب‌دهنده نوآوری، شتاب‌دهنده کسب و کار، شتاب‌دهنده بذر، شتاب‌دهنده خطرپذیر، شتاب‌دهنده نوآوری باز،	(هاریمما و فرودنبرگ، ۲۰۱۹)؛ (پاندی و همکاران، ۲۰۱۷)؛ (میترا و اوشنر، ۲۰۱۶)؛ (منصوری، ۱۳۹۶)		انواع شتاب‌دهنده

- . Galach & Brem
- . Nikolopoulou
- . Setanto & Jack
- . Sayton & Mangematin
- . Gabrielson
- . Mfa and Euchner
- . Beznitz and Zhang
- . Vandeweghe and Fu
- . Hirma and Freudenberg
- . Pandey □
- . Misoori □



## ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عربیون و همکاران)

	شتاب‌دهنده سرمایه‌گذاری، شتاب‌دهنده رشد، شتاب‌دهنده جهانی و شتاب‌دهنده چند کاره		
	خدمات منتورینگ، برنامه آموزشی خدمات مشاوره، روزهای ارائه / روزهای سرمایه‌گذار، خدمات مکان‌یابی، فرصت‌های سرمایه‌گذاری	بسته برنامه	
(پاولز و همکاران، ۲۰۱۶)			
(پاولز و همکاران، ۲۰۱۶)	تمرکز صنعت / بخش، تمرکز جغرافیایی	تمرکز استراتژیک	
(پاولز و همکاران، ۲۰۱۶)	تماس آنلاین، استفاده از متخصصین خارجی برای غربالگری، تیم به عنوان معیار اصلی انتخاب	فرایند انتخاب	طراحی برنامه شتاب‌دهنده‌ها
(پاولز و همکاران، ۲۰۱۶)	تأمین مالی سرمایه‌گذار، تأمین مالی شرکتی، بودجه عمومی، درآمدهای جایگزین	ساختار تأمین مالی	
(پاولز و همکاران، ۲۰۱۶)	روابط شرکت‌های خارج شده از شبکه شرکت‌های خارج شده، پشتیبانی پس از برنامه <sup>۲</sup>	روابط شرکت‌های خارج شده از فرآیند شتاب‌دهی	
(گوشتاين و برم، ۲۰۱۸)؛ (گابریلسون <sup>۱</sup> و همکاران، ۲۰۱۸)؛ (ادومدزا <sup>۲</sup> ، ۲۰۱۶)؛ (گلینیک، ۲۰۱۹)؛ (سلیگ <sup>۳</sup> و همکاران، ۲۰۱۸)؛ (رابرتز و لال <sup>۴</sup> ، ۲۰۱۸)	پلتفرم نوآوری که افراد ایده‌های خود را ارائه و ارزیابی می‌کنند، مسابقات دانشجویی دانشگاه، شتاب‌دهنده‌های دانشگاهی، شتاب‌دهنده‌های داخلی شرکتی، شتاب‌دهنده‌های اجتماعی	اعتبارسنجی	
(اتزکوویتز <sup>۵</sup> ، ۲۰۱۳)؛ (مایلز و همکاران، ۲۰۱۷)؛ (میترا و اوشنر، ۲۰۱۶)؛ (رایت <sup>۱۱</sup> و همکاران، ۲۰۱۷)	یادگیری آنلاین، کارگاه‌ها، کمپ‌های فنی، دانش تجاری و فنی، یادگیری مشاهده‌ای، سرمایه اجتماعی	یادگیری	مکانیزم
(کریسان <sup>۱۰</sup> و همکاران، ۲۰۲۱)	مشاوره، کوچینگ، انتخاب شرکت‌کنندگان سازماندهی شده در گروه‌ها، آموزش بوت کمپ در یک دوره زمانی مشخص، آماده‌سازی برای ارائه کردن به سرمایه‌گذاران در روز ارائه، شبکه‌سازی و دسترسی به تأمین مالی	دسترسی به منابع و رشد	
(کریسان و همکاران، ۲۰۲۱)	تعداد خروج، تعداد فن‌آوری‌های با تأثیر زیاد بر بازار، تعداد کارکنان و معرفی یک الگوی تکنولوژیکی متفاوت در یک صنعت	نوآوری و خروج	
(بلیمل و همکاران، ۲۰۱۹)؛ (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵)؛ (مرکاجیچ <sup>۱۳</sup> ، ۲۰۱۷)	توسعه مهارت‌ها و توانایی‌ها از یادگیری مبتنی بر گروه از سخنرانان برنامه آموزشی، توسعه مهارت‌ها و توانایی‌ها از یادگیری سفارشی از مربیان، توسعه مهارت‌ها و توانایی‌ها از	انسانی	زیرساخت‌ها

- Use of externals for screening
- Rst program support
- Gutstein & Brem
- Gabrielson
- Abmdza
- Clinik
- Slig
- Rberts and Lall
- Ezkowitz
- Nils □
- Wight □
- Gişan □
- Mkajic □

	مدیران شتاب‌دهنده، توسعه مهارت‌ها و توانایی‌ها از مهمانان دعوت شده و شرکت‌های خارج شده از فرآیند شتاب‌دهی، توسعه مهارت‌ها و توانایی‌ها از هم‌تایان		
اجتماعی	توسعه ارتباطات به مربیان، مدیران شتاب‌دهنده، سخنرانان، و مهمانان و شرکت‌های خارج شده از فرآیند شتاب‌دهی دعوت شده، هم‌تایان در محل، ارجاع به سرمایه‌گذاران خارجی و سایر ذینفعان	(بلیمیل و همکاران، ۲۰۱۹)، (ون ویل، ون راینسور و ناوتا، ۲۰۱۷)؛ (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵)؛ (بتنمن، ۲۰۲۳)	
مالی	دسترسی به منابع مالی از طریق تأمین مالی بذر شتاب‌دهنده، معرفی سرمایه‌گذاران مرحله بعدی، کمک‌های مالی دولتی	(بلیمیل و همکاران، ۲۰۱۹) (ون ویل و همکاران، ۲۰۱۷)؛ (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵)؛ (موریش و همکاران، ۲۰۱۷)؛ (استیتون و مانگماتین، ۲۰۱۹)؛ (کرامر و کانباخ، ۲۰۲۳)	
سیاسی	مدیریت روابط قدرت در شتاب‌دهنده از طریق: تنظیم شرایط ورود و خروج، فرآیند انتخاب برای ورود، سیاست‌ها و فرآیندهای داخلی، فرآیند غربالگری برای ارجاعات (به‌عنوان مثال به مربیان و سرمایه‌گذاران) مدیریت روابط قدرت خارج از شتاب‌دهنده از طریق حمایت از برنامه‌های کاربردی برای کمک‌های مالی بخش عمومی و سازمان‌های دولتی	(بلیمیل و همکاران، ۲۰۱۹)؛ (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵)	
فرهنگی	ایجاد هنجارهای رفتار، سنت‌ها و زبان مشترک از طریق: فرآیند انتخاب و غربالگری گروه، مانند میزبانی رویدادهای ورود و خروج عمومی شرکت‌های پرتفو؛ راهنمایی از مربیان، تعامل با همسالان هم محل	(بلیمیل و همکاران، ۲۰۱۹)؛ (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵)	
توجه به بازارگرایی	آشنایی کارآفرینان با ارائه به سرمایه‌گذاران، آشنایی کارآفرینان در ارتباط با مشتریان یا مدیریت کارمندان، توانایی کارآفرینان در فروش محصول خود، توانایی کارآفرینان در بیان ارزش پیشنهادی خود	(ون ویل و همکاران، ۲۰۱۸)	
توجه به فرهنگ کارآفرینی	تشویق فرهنگ کارآفرینی، خوش‌بین بودن نسبت به راه‌اندازی کسب و کار کارآفرینی، پذیرش شکست از نظر اجتماعی، وجود فرهنگ کارآفرینی در بین مردم	(ون ویل و همکاران، ۲۰۱۸)	چالش‌های شتاب‌دهنده‌ها
وجود سرمایه اولیه	ریسک‌پذیر بودن سرمایه‌گذاران، جذاب بودن سرمایه‌گذاری در کسب و کار به دلیل بازار پراکنده، وجود تیم مدیریتی باتجربه، تمرکز قوی بر بازار	(ون ویل و همکاران، ۲۰۱۸)	
تمرکز دانشگاه‌ها بر کارآفرینی	سهولت ایجاد کسب و کارهای مبتنی بر تحقیقات دانشگاهی، دسترسی به تجهیزات دانشگاهی جهت کارآفرینی، انتقال دانش از دانشگاه‌ها به کسب و کارها	(ون ویل و همکاران، ۲۰۱۸)	

- . Van Weele, van Rijnsoever & Nauta
- . Mrish
- . Sayton & Mangematin
- . Kramar & Kanbach

۵. رویداد ورود عمومی به رویداد هایی جهت داوری و جذب کسب و کارها به شتاب‌دهنده‌ها گویند و رویداد های خروجی رویداد هایی هستند که کسب و کار های درون شتاب‌دهنده را جهت خارج شدن از فرآیند شتاب‌دهی به سرمایه گذاران و فعالان مراحل بعدی معرفی می کنند.

ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عربیون و همکاران)

(کروزل، راث و برم، ۲۰۱۸)؛ (مرکاجیچ، ۲۰۱۷)؛ (سوتانتو جک، ۲۰۱۳)؛ (ون ویل و همکاران، ۲۰۱۷)؛ (برونیل و همکاران، ۲۰۱۲)؛ (ون ویل و همکاران، ۲۰۱۷)؛ (گوسوامی و همکاران، ۲۰۱۸)	کسب و کارهای نوپا و بالقوه، سرمایه‌گذاران خطرپذیر و سایر سرمایه‌گذاران، شرکت‌های موجود	بازار مشتری	ارزش پیشنهادی شتاب‌دهنده‌های کسب و کار
(کروزل، راث و برم، ۲۰۱۸)؛ (سوتانتو و جک، ۲۰۱۳)؛ (ون ویل و همکاران، ۲۰۱۷)؛ (ون ویل و همکاران، ۲۰۲۰)؛ (گوسوامی و همکاران، ۲۰۱۸)	خدمات کارگزاری (به‌عنوان مثال روزهای ارائه)، خدمات راهنمایی و کمک فنی (مانند مدیریت منابع انسانی)، ترکیبی از کمک‌های نقدی و غیر نقدی (مانند فضای اداری)	فعالیت‌ها	
(دمپولف و همکاران، ۲۰۱۴)	کسب دانش تخصصی، سرمایه بذر اضافی، بهره‌مندی از شبکه‌سازی و جستجوی سرمایه برای شرکت‌های موجود، کاهش هزینه‌های واقعی و فرصت مرتبط با جستجوی فرصت‌های سرمایه‌گذاری جدید و انجام دقیق پژوهش‌های لازم برای اعتبارسنجی فرصت‌های سرمایه‌گذاری	فواید	
(گونزالس-اوربیه و چرمبی، ۲۰۱۷)؛ (کوبین و همکاران ۲۰۱۹)؛ (کانباخ و استابنر ۲۰۱۶)؛ (ادومدزا، ۲۰۱۶)؛ (منصوری ۱۳۹۶)	زمینه استارت‌آپ، زمینه حاکمیت، زمینه شرکتی، زمینه دانشگاهی، زمینه جامعه	سازمانی	زمینه شتاب‌دهنده
(کریسان و همکاران، ۲۰۲۱)	فناوری اطلاعات، فناوری‌های پاک، انرژی پاک، سلامت، مالی، بیوتکنولوژی، مخابرات، هوانوردی، کشاورزی، گردشگری، بازاریابی و سرگرمی	صنعتی	نتایج شتاب‌دهنده‌ها
(میترا و پوشنر، ۲۰۱۶)	منابع مالی، اعتبار سنجی، توسعه محصول، شبکه، دانش، دسترسی به بازار	نتایج در سطح استارت‌آپ	
(ادومدزا، ۲۰۱۶)	تعداد شرکت‌کنندگان، تعداد متقاضیان، نرخ بقای استارت‌آپ‌ها	نتایج در سطح شتاب‌دهنده	
(بوستامانته، ۲۰۱۹)	شبکه ساز، فعال‌کننده نوآوری، فرهنگ کارآفرینی	نتایج در سطح اکوسیستم	

از تکنیک فراترکیب ۱۶۶ کد اولیه، ۱۴ کدمحوری حاصل شد که این مضامین در ده تم به عنوان استراتژی‌پشتیبانی، زیرساخت‌ها، انواع شتاب‌دهنده، زمینه شتاب‌دهنده، مداخلات، ارزش پیشنهادی شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار، چالش‌های شتاب‌دهنده‌ها، نتایج شتاب‌دهنده‌ها، مکانیزم، طراحی برنامه شتاب‌دهنده‌ها ارائه گردید.

### ۳.۴. خروجی پنل خبرگی

در جدول ۵ خروجی نتایج حاصل از پنل خبرگی ارائه شده است.

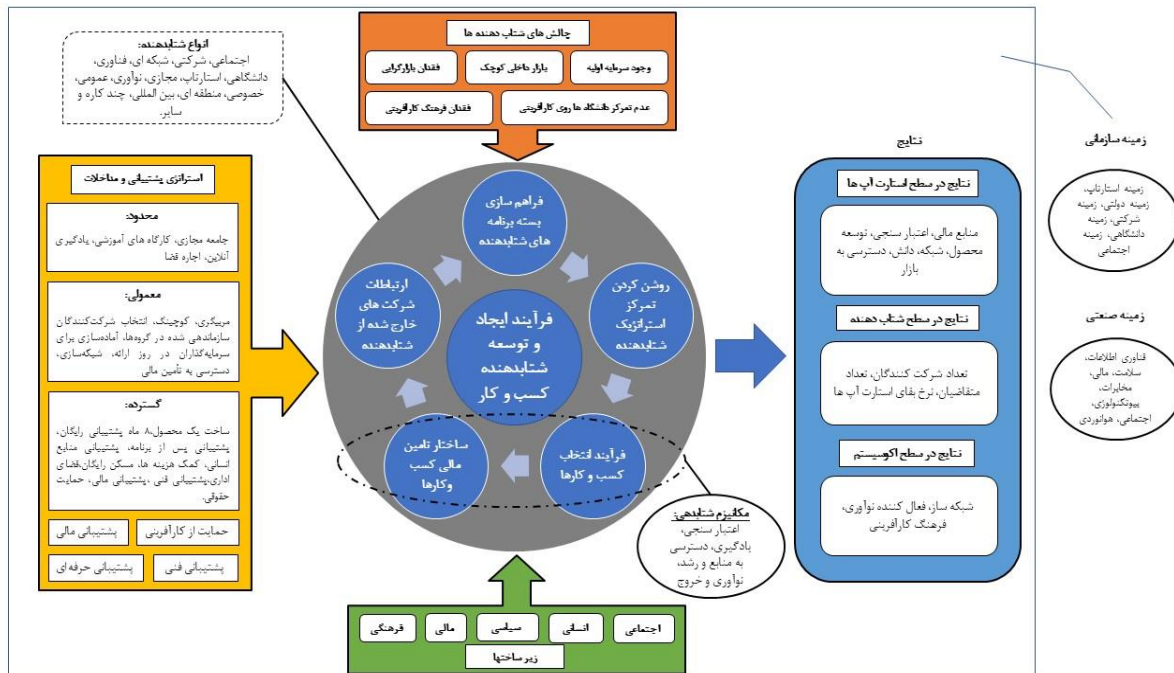
- . Keusel, Roth, & Brem
- . Buneel
- . Goswami
- . Dampwolf
- . Gonzalez-Urbe and Leatherbee
- . Bistamante

## جدول ۵. خروجی نتایج پیل خبرگی

کد انتخابی	کد محوری حاصل از فراترکیب	نظر پیل خبرگی	کد محوری حاصل از پیل خبرگی
استراتژی پشتیبانی و مداخلات	پشتیبانی فنی	ادغام	پشتیبانی فنی
	پشتیبانی مالی	ادغام	پشتیبانی مالی
	حمایت از کارآفرینی	ادغام	حمایت از کارآفرینی
	پشتیبانی حرفه‌ای	ادغام	پشتیبانی حرفه‌ای
	بسیار محدود	ادغام	بسیار محدود
	معمولی	ادغام	معمولی
	گسترده	ادغام	گسترده
انواع شتاب‌دهنده	ثابت	ثابت	ثابت
فرایند ایجاد و توسعه شتاب‌دهنده کسب‌وکار	بسته برنامه	اصلاح	فراهم‌سازی بسته برنامه‌های شتاب‌دهنده
	تمرکز استراتژیک	اصلاح	روشن کردن تمرکز استراتژیک شتاب‌دهنده
	فرایند انتخاب	اصلاح	فرایند انتخاب کسب‌وکارها
	ساختار تأمین مالی	اصلاح	ساختار تأمین مالی کسب‌وکارها
	روابط شرکت‌های خارج‌شده از فرآیند شتاب‌دهی	اصلاح	ارتباطات شرکت‌های خارج‌شده از شتاب‌دهنده
مکانیزم شتاب‌دهی	اعتبارسنجی	ثابت	اعتبارسنجی
	یادگیری	ثابت	یادگیری
	دسترسی به منابع و رشد	ثابت	دسترسی به منابع و رشد
	نوآوری و خروج	ثابت	نوآوری و خروج
چالش‌های شتاب‌دهنده‌ها	توجه به بازارگرایی	اصلاح	فقدان بازارگرایی
	توجه به فرهنگ کارآفرینی	اصلاح	فقدان فرهنگ کارآفرینی
	وجود سرمایه اولیه	ثابت	بازار داخلی کوچک
	وجود سرمایه اولیه	ثابت	وجود سرمایه اولیه
	تمرکز دانشگاه‌ها بر کارآفرینی	اصلاح	عدم تمرکز دانشگاه‌ها بر کارآفرینی
زیرساخت‌ها	انسانی	ثابت	انسانی
	اجتماعی	ثابت	اجتماعی
	مالی	ثابت	مالی
	سیاسی	ثابت	سیاسی
	فرهنگی	ثابت	فرهنگی
ارزش پیشنهادی شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار	بازار مشتری	حذف	بازار مشتری
	فعالیت‌ها	حذف	فعالیت‌ها
	فواید	حذف	فواید
زمینه شتاب‌دهنده	سازمانی	ثابت	سازمانی
	صنعتی	ثابت	صنعتی
نتایج شتاب‌دهنده‌ها	نتایج در سطح استارت‌آپ	ثابت	نتایج در سطح استارت‌آپ
	نتایج در سطح شتاب‌دهنده	ثابت	نتایج در سطح شتاب‌دهنده
	نتایج در سطح اکوسیستم	ثابت	نتایج در سطح اکوسیستم

### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عریبون و همکاران)

جهت تأیید، بومی‌سازی کدها و همچنین ارائه چارچوب پنل خبرگی متشکل از سه تن از خبرگان حوزه کارآفرینی در ۳ جلسه دو ساعته تشکیل گردید. در این جلسه برخی از مقولات مانند ارزش پیشنهادی شتاب‌دهنده‌های کسب و کار حذف گردید و برخی از کدها اصلاح و برخی نیز ادغام گردید. در نهایت، خروجی شش ساعت بحث و گفتگو از جلسات خبرگان ارائه چارچوبی از شتاب‌دهنده‌های کسب و کار در شکل ۳ بوده است.



شکل ۳. چارچوب مفهومی شتاب‌دهنده‌های کسب و کار

### ۵. بحث و نتیجه‌گیری

با توجه به اهمیت نقش شتاب‌دهنده‌ها در موفقیت کسب و کارها و ایجاد نوآوری، این مطالعه به روش فراترکیب برای بررسی ابعاد و نتایج شتاب‌دهنده‌ها انجام شد. مطالعات داخلی در این زمینه بسیار محدود و اندک بود و مطالعات خارجی نیز بیشتر به بررسی تأثیرات شتاب‌دهنده‌ها بر کسب و کارها اشاره داشته‌اند. این مطالعه یک چارچوب جامع از ابعاد مختلف شتاب‌دهنده‌ها ارائه نمود.

در استراتژی پشتیبانی و مداخلات، شتاب‌دهنده‌های کسب و کار را می‌توان از چند بعد تحلیل کرد، از جمله پشتیبانی فنی، حمایت مالی، حمایت از کارآفرینی، حمایت حرفه‌ای و سطح مداخلات. پشتیبانی فنی شامل دسترسی استارت‌آپ‌ها به تخصص فنی و منابع برای کمک به توسعه محصولات یا خدماتشان است. حمایت مالی شامل تأمین بودجه استارت‌آپ‌ها برای حمایت از رشد و توسعه آنها می‌شود. حمایت از کارآفرینی شامل ارائه مشاوره، برنامه‌های آموزشی و دسترسی به منابع برای حمایت از رشد و نوآوری استارت‌آپ‌ها است. پشتیبانی حرفه‌ای شامل ارائه دسترسی استارت‌آپ‌ها به خدمات حقوقی، حسابداری و سایر خدمات حرفه‌ای است تا به آنها کمک کند تا از پیچیدگی‌های

راه‌اندازی و رشد یک کسب‌وکار عبور کنند (خر، یانگ و نیوبرت، ۲۰۲۳). وسعت مداخلات بسته به نیازهای خاص استارت‌آپ و منابع موجود در برنامه شتاب‌دهنده می‌تواند از مداخلات بسیار محدود تا مداخلات عادی تا مداخلات گسترده متفاوت باشد (گارسیا اوچوا و همکاران، ۲۰۲۱). مداخلات محدود شامل شتاب‌دهنده‌هایی است که یک مجموعه محدودی از خدمات مانند پشتیبانی از جامعه مجازی (میترا و یوشنر، ۲۰۱۶) کارگاه‌ها (آدرتش و همکاران، ۲۰۱۱)، تحقیق و توسعه، توسعه بالینی و آزمایش، مشاوره حقوقی و مالی (گاردنر وبستر، ۲۰۱۷) سخنرانی‌های ویدئویی و مطالعات موردی، میزگرد استراتژی آنلاین (میترا و یوشنر، ۲۰۱۶) یا تبدیل ایده‌ها به مفاهیم قابل اجرا (آلنژ و اشتایبر، ۲۰۱۸) ارائه می‌دهند. مداخلات معمولی، شامل شتاب‌دهنده‌هایی هستند که یک طیف گسترده از خدمات مانند مربیگری، کوچینگ، انتخاب شرکت‌کنندگان سازماندهی شده در گروه‌ها، آماده‌سازی برای سرمایه‌گذاران در روز ارائه، شبکه‌سازی، دسترسی به تأمین مالی، همه این‌ها را در مقابل سهام ارائه می‌دهند (برزیتس و ژانگ، ۲۰۱۹). مداخلات گسترده شامل ارائه خدمات اضافه بر مداخلات معمولی بر اساس نیازهای شرکت‌کنندگان است. پرفرمدارترین خدمات اضافی شامل: فضای اداری، محل اقامت، و ساخت محصول هستند (واندوگه و فو، ۲۰۱۸).

در فرایند طراحی یک برنامه شتاب‌دهنده بسته به اهداف و نیازهای خاص برنامه می‌تواند متفاوت باشد. با این حال، برخی از ابعاد کلیدی طراحی شتاب‌دهنده شامل بسته برنامه، تمرکز استراتژیک، فرایند انتخاب، ساختار تأمین مالی، روابط شرکت‌های خارج شده از فرآیند شتاب‌دهی است (لیو نواتزکی، ۲۰۲۱). بسته برنامه شامل تمامی خدماتی است که شتاب‌دهنده به شرکت‌های پرتفوی خود ارائه می‌دهد. خدمات اصلی بسته برنامه شتاب‌دهنده که آن را از مدل‌های قبلی حمایتی مانند مراکز رشد متمایز می‌کند، خدمات منتورینگ دقیق و با دقت بالا هستند. همچنین، بسته برنامه شتاب‌دهنده شامل برنامه آموزشی است که موضوعات مختلفی از جمله مالی، بازاریابی و مدیریت را پوشش می‌دهد. علاوه بر خدمات آموزشی، شتاب‌دهنده‌ها خدمات مشاوره منظم را نیز ارائه می‌دهند که توسط تیم مدیریت شتاب‌دهنده ارائه می‌شود (ریگن و همکاران، ۲۰۱۴). تمرکز استراتژیک مربوط به انتخابات استراتژیک شتاب‌دهنده در مورد صنعت، بخش و تمرکز جغرافیایی است. تمرکز صنعت و بخش از بسیار عمومی (بدون تمرکز) تا بسیار خاص (تخصص در یک صنعت، بخش یا دامنه فناوری خاص) متغیر است (پاولز و همکاران، ۲۰۱۶). فرایند انتخاب شتاب‌دهنده‌ها از یک فرآیند انتخاب دقیق و چند مرحله‌ای استفاده می‌کنند. معمولاً، یک فراخوان برای یک دوره زمانی برگزار می‌شود، شرکت‌های پرتفوی در یک پلتفرم نرم‌افزاری ثبت‌نام و آنلاین درخواست می‌دهند. سپس، یک فرآیند انتخاب استانداردسازی شده برگزار می‌شود که در آن عموماً سرمایه‌گذاران خارجی شرکت می‌کنند. انواع مختلفی از سرمایه‌گذاران دعوت می‌شوند تا در کمیته انتخابی حضور یا مصاحبه کنند (لیو نواتزکی، ۲۰۲۱). ساختار تأمین مالی ممکن است بسته به برنامه متفاوت باشد، اما بیشتر برنامه‌ها بخش عمده سرمایه مورد نیاز خود را از سرمایه‌گذاران

- . Ker, Yang & Newbert
- . García-Ochoa
- . Adretsch
- . Gardner and Webster
- . Klinge and Steiber
- . Beznitz and Zhang
- . Vandeweghe and Fu
- . Liu & Nowatzki
- . Ragen

### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عریبون و همکاران)

دریافت می‌کنند. این سرمایه‌گذاران می‌توانند از بخش خصوصی، شرکت‌های تجاری یا سازمان‌های دولتی و عمومی باشند. آخرین عنصر طراحی ویژه برای یک شتاب‌دهنده، روابط آن با شرکت‌های خارج شده است. شتاب‌دهنده‌ها باید روابط نزدیک و فعال با شرکت‌هایی که از برنامه آنها خارج می‌شوند را حفظ نمایند. بیشتر شتاب‌دهنده‌ها برای خارج شده‌ها رویدادهای منظمی برگزار می‌کنند و در صورت امکان آنها را به برنامه دعوت می‌کنند تا تجربیات خود را به اشتراک بگذارند. این شرکت‌ها به عنوان مورد مرجع استفاده می‌شوند و اغلب در فعالیتهای منتورینگ، فعالیت دارند (ماجومدر و بوندهوگولا، ۲۰۱۹). به طور کلی، طراحی یک برنامه شتاب‌دهنده به اهداف و نیازهای خاص آن و همچنین منابع موجود برای اجرای آن بستگی دارد.

مکانیسم شتاب‌دهنده‌های کسب و کار شامل ابعاد مختلفی است که هدف آنها حمایت از استارت‌آپ‌ها در مسیر رشد، نوآوری و خروج نهایی است. این ابعاد شامل اعتبار سنجی، دسترسی به منابع و رشد، نوآوری و راهبردهای خروج است. در مورد اعتبار سنجی، شتاب‌دهنده‌ها برنامه‌های آموزشی ساختار یافته‌ای را ارائه می‌دهند که برای اعتبارسنجی ایده‌ها و مدل‌های تجاری طراحی شده‌اند. آنها اغلب دارای کارگاه‌ها، سمینارها و جلسات مربیگری فردی هستند که توسط متخصصان و مربیان مجرب رهبری می‌شود (آلجالاما و اسلوف، ۲۰۲۲). در مورد دسترسی به منابع و رشد، شتاب‌دهنده‌ها به استارت‌آپ‌ها دسترسی به منابع مهم مانند فضای کار، فرصت‌های شبکه‌سازی و ارتباط با مشتریان، شرکا و سرمایه‌گذاران بالقوه را فراهم می‌کنند. آنها همکاری بین شرکت‌کنندگان را تسهیل می‌کنند و محیطی را ایجاد می‌کنند که استارت‌آپ‌ها بتوانند به سرعت رشد کنند. در مورد نوآوری، شتاب‌دهنده‌ها خلاقیت و آزمایش را در برنامه‌های خود تشویق می‌کنند. هدف آنها ترویج نوآوری از طریق اتصال استارت‌آپ‌ها با فناوری‌های پیشرفته و خبرگان حوزه‌های فعالیت است. و در نهایت استراتژی‌های خروج، شتاب‌دهنده‌ها به استارت‌آپ‌ها چه از طریق ادغام و تملک یا عرضه اولیه عمومی سهام کمک می‌کنند تا برنامه‌های خروج پایدار خود را توسعه دهند. هدف نهایی آنها این است که اطمینان حاصل شود که استارت‌آپ‌ها به کسب و کارهایی پایدار تبدیل می‌شوند که قادر به ایجاد بازده برای همه سهامداران هستند (ارمیلینا، فارل و عسکرزاده، ۲۰۲۱). این عناصر برای ایجاد یک رویکرد جامع که از استارت‌آپ‌ها در طول چرخه عمرشان پشتیبانی می‌کند، ترکیب می‌شوند و به آنها کمک می‌کند تا در فرصت‌ها سرمایه‌گذاری کنند. موفقیت این برنامه‌ها به کیفیت محتوای ارائه شده آنها، تخصص مربیان آنها و قدرت شبکه فارغ‌التحصیلان آنها بستگی دارد.

زیرساخت‌ها شامل سرمایه فرهنگی، سرمایه مالی، سرمایه انسانی، سرمایه سیاسی و سرمایه اجتماعی می‌باشد. در مورد سرمایه انسانی، توسعه سرمایه انسانی، عنصر اصلی موفقیت شتاب‌دهنده‌ها است و در برنامه آموزشی آنها به چشم می‌خورد. شایع بودن این سرمایه نیز نشان‌دهنده این است که یادگیری برای کارآفرینی چقدر ضروری است. تا زمانی که کارآفرینان یک مدل کسب و کار قابل مقیاس توسعه ندهند، همواره در حال یادگیری هستند (بلیمل و همکاران، ۲۰۱۹). در مورد سرمایه اجتماعی، یکی از عناصر اصلی شتاب‌دهنده‌ها، فراهم کردن دسترسی به کارشناسان متخصص از جمله منتورها، سخنرانان مهمان و ارائه‌دهندگان خدمات حرفه‌ای است. این دسترسی به کارشناسان، به کارآفرینان کمک می‌کند تا از تجربیات و دانش کارشناسان استفاده کنند و به بهبود کسب و کار خود برسند. (موریش و همکاران، ۲۰۱۷) در مورد سرمایه مالی، شتاب‌دهنده‌ها در مراحل اولیه، تأمین مالی اولیه (بذر) و در مراحل بعدی، معرفی به سرمایه‌گذار بعدی را فراهم می‌کنند. بسیاری از کارآفرینان در هنگام ورود به شتاب‌دهنده، فرض می‌کنند که سرمایه

مالی، سرمایه اصلی بود که فراهم شده است، اما در هنگام خروج از فرآیند شتاب‌دهی، سرمایه انسانی و اجتماعی را سرمایه‌های اصلی تلقی می‌کنند (بلیمل و همکاران، ۲۰۱۹). در مورد سرمایه سیاسی، از نظر حاکمیت، سیاست‌ها و روابط قدرت، عوامل شتاب‌دهنده تمایل دارند سرمایه سیاسی را از قبل و در طول فرآیند انتخاب برای ورود فراهم کنند و پس از پذیرفته شدن گروهی از استارت‌آپ‌ها در شتاب‌دهنده، سرمایه سیاسی را برای شرکت‌کنندگان کاهش می‌دهند. ارزیابی و انتخاب، به عنوان فرآیندی برای اجرای سرمایه سیاسی، اضافه بر شرایط استاندارد دریافت سرمایه اولیه، محسوب می‌شود. (گرلاخ و برم، ۲۰۱۵) در مورد سرمایه فرهنگی، یکی از جنبه‌های فرهنگی مهم که عوامل شتاب‌دهنده به آن دسترسی دارند و سعی در تداوم آن دارند، فرهنگ مراجعه به نسل بعدی کارآفرینان است. این فرهنگ، به معنای انتقال تجربیات و دانش به نسل بعدی کارآفرینان و کمک به آنها در رشد و توسعه کسب و کار، بسیار مهم است (بلیمل و همکاران، ۲۰۱۹).

چالش‌های شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار را می‌توان در ابعاد مختلفی از جمله عدم بازارگرایی، نبود فرهنگ کارآفرینی، کوچک بودن بازار داخلی، کمبود سرمایه اولیه و عدم تمرکز دانشگاه‌ها بر کارآفرینی بررسی کرد. در خصوص فقدان بازارگرایی، کارآفرینان معمولاً در شتاب‌دهنده‌ها پشتوانه فنی قوی داشته‌اند، اما نتایج نشان داد که بیشتر کارآفرینان با فعالیت‌های مرتبط با مدیریت و رشد کسب و کار خود مانند ارائه به سرمایه‌گذاران، جذب مشتریان یا مدیریت کارکنان آشنا نبودند. در واقع کارآفرینان اهمیت برآوردن نیاز مشتری را دست کم می‌گیرند و در نتیجه برای ایجاد یک کسب‌وکار مقیاس‌پذیر پیرامون ایده خود تلاش می‌کنند. این فقدان جهت‌گیری بازار تا حدی نتیجه سیستم‌های آموزشی است که توجه کمی به توسعه مهارت‌های کارآفرینی و طرز فکر عملی و تجاری دارند (گارسیا اوچوا و همکاران، ۲۰۲۰) در فقدان فرهنگ کارآفرینی، در برخی مناطق یا صنایع، ممکن است حمایت کافی از کارآفرینی وجود نداشته باشد و دسترسی استارت‌آپ‌ها به منابع و شبکه‌های مورد نیاز برای موفقیت را دشوار کند (ون ویله و همکاران، ۲۰۱۸). کارآفرینان حاضر در برنامه شتاب‌دهی احساس کردند که تأمین مالی اولیه برای راه‌اندازی شرکت، نسبتاً آسان است. با این حال، تنها تعداد کمی از سرمایه‌گذاران تمایل دارند مقادیر بزرگی از سرمایه‌گذاری را برای توسعه یک مفهوم و مقیاس‌پذیر کردن آن یا فعالیت‌های بازاریابی فراهم کنند (ون ویله و همکاران، ۲۰۱۸). دانشگاه‌ها ممکن است آموزش کارآفرینی را در اولویت قرار ندهند یا منابع و حمایت کافی را برای دانشجویان علاقه‌مند به راه‌اندازی کسب‌وکار خود فراهم نکنند و این امر باعث محدود شدن تعداد کارآفرینان بالقوه می‌شود (اربانیس و زارآ، ۲۰۲۱).

زمینه به عوامل داخلی و خارجی اشاره دارد که تغییرات رفتاری را تحت تأثیر قرار می‌دهند (دنیرآ و همکاران، ۲۰۰۸). زمینه شامل (۱) محیط سازمانی که شتاب‌دهنده در آن عمل می‌کند و (۲) صنعتی است که شتاب‌دهنده‌ها در آن راه‌اندازی شده‌اند. زمینه سازمانی مرتبط با فعالیت‌های حاکمیت است که به عنوان نمودی از تلاش‌های دولت برای بهبود اکوسیستم کسب و کار محلی، به نظر می‌رسد، به عنوان مثال تشویق تأمین مالی جمعی به عنوان راه‌حل اصلی برای جذب سرمایه، تلاش سیستماتیک برای توسعه برنامه آموزش کارآفرینی با همکاری دانشگاه‌ها و سایر موارد (کین و همکاران، ۲۰۱۹). زمینه صنعتی شامل شتاب‌دهنده‌هایی است که به منظور بهبود همکاری و ایجاد اکوسیستم‌های کسب و کاری بهتر در جوامع خاص طراحی شده‌اند. بیشتر شتاب‌دهنده‌ها صنایع خاصی را هدف قرار می‌دهند و تنها چند مورد شتاب‌دهنده‌های عمومی را که شامل کسب و کارهایی از هر صنعتی هستند، بدون مشخص کردن صنعت،

□. García-Ochoa

□. Urbaniec & Žur

□. Dwyer



### ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عربیون و همکاران)

و تمرکز بر آن، مطرح کرده‌اند. در میان شتاب‌دهنده‌های خاص صنعت، بخش فناوری اطلاعات بیشترین محبوبیت را دارد و پس از آن انرژی‌های پاک، سلامت، امور مالی، بیوتکنولوژی، مخابرات، حوزه‌های اجتماعی، هوانوردی، کشاورزی، گردشگری، بازاریابی و سرگرمی قرار دارند.

برای تجزیه و تحلیل نتایج، بین سطوحی که شتاب‌دهنده‌ها با آن ارتباط دارند (کسب‌وکارهای نوپا مشارکت‌کننده در برنامه، خود شتاب‌دهنده‌ها به عنوان یک سازمان، و اکوسیستم کارآفرینی در سطح گسترده‌تر) تمایز قائل می‌شویم. در سطح استارت‌آپ، شتاب‌دهنده‌ها به دنبال بهبود جنبه‌های مختلف شرکت، مانند توسعه محصول، تیم‌سازی، و مهارت‌های جمع‌آوری سرمایه‌اند. آنها اغلب منجر به نتایج مالی بهتر، نرخ رشد سریع‌تر و ارزش‌گذاری بالاتر برای استارت‌آپ‌های شرکت‌کننده می‌شوند. برای مثال، مطالعات نشان داده است که استارت‌آپ‌هایی که در برنامه‌های شتاب‌دهنده شرکت کرده‌اند، در مقایسه با استارت‌آپ‌هایی که شرکت نکرده‌اند تمایل بیشتری به جمع‌آوری سرمایه و درآمد بیشتر دارند (پیراکیس و اوون، ۲۰۲۳). در سطح شتاب‌دهنده‌ها با عملکرد فارغ‌التحصیلان آنها سنجیده می‌شود. شتاب‌دهنده‌ها تلاش می‌کنند محیطی حمایتی ایجاد کنند که در آن استارت‌آپ‌ها شکوفا شوند و اثربخشی آنها با دستاوردهای شرکت‌کنندگان نشان داده شود. برخی از معیارهای مورد استفاده برای ارزیابی موفقیت شتاب‌دهنده‌ها شامل تعداد استارت‌آپ‌های سرمایه‌گذاری شده، میانگین مبلغ جمع‌آوری شده توسط هر فارغ‌التحصیل و میزان بقای کلی استارت‌آپ‌ها پس از تکمیل برنامه است (بانکا<sup>۲</sup> و همکاران، ۲۰۲۲). در سطح اکوسیستم، شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار با تقویت نوآوری، ایجاد شغل و رشد اقتصادی به چشم‌انداز وسیع‌تر کارآفرینی کمک می‌کنند. آنها با اتصال استارت‌آپ‌ها به منابع، استعدادها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری به عنوان کاتالیزور برای اقتصادهای محلی عمل می‌کنند. علاوه بر این، شتاب‌دهنده‌ها همکاری بین استارت‌آپ‌ها و سازمان‌های تأسیس‌شده در همان منطقه را ترویج می‌کنند و در نتیجه کل اکوسیستم را تقویت می‌کنند (ماژوسکی<sup>۳</sup>، ۲۰۱۹). در مجموع، شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار تأثیر مثبتی بر استارت‌آپ‌ها، خود شتاب‌دهنده‌ها و اکوسیستم کارآفرینی گسترده‌تر دارند. آنها منابع و تخصص ارزشمندی را به شرکت‌های نوپا ارائه می‌دهند و به آنها کمک می‌کنند تا به سرعت توسعه پیدا کنند و در دراز مدت موفق شوند. در نتیجه، شتاب‌دهنده‌ها نقش مهمی در پرورش شرکت‌های نوآور و پیشرفت اقتصادی دارند.

یافته‌های مطالعه حاضر بینش‌های ارزشمندی را برای مدیران شتاب‌دهنده‌ها، کارآفرینان، سرمایه‌گذاران و سیاست‌گذاران فراهم می‌کند. درک مدل کلان شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار و فهم رابطه بین زمینه‌ها، فرآیندها، مکانیسم‌ها، چالش‌ها و آثار، نکته مهمی برای تمام نهادهای مرتبط با حمایت از کسب‌وکارهای نوپا است. در تحقیقات متعددی تأیید شده است که پلتفرم‌های شتاب‌دهی نقش کلیدی در توسعه اکوسیستم کارآفرینانه دارند و می‌توانند به عنوان ابزاری در نظر گرفته شوند که می‌توانند صنایع و مناطق اقتصادی را احیا کنند (کوست و گانزکه<sup>۴</sup>، ۲۰۱۷؛ پرکسل<sup>۵</sup> و همکاران، ۲۰۱۸). مکانیسم‌های مشروح در تحقیق به مدیران شتاب‌دهنده کمک می‌کنند تا فرآیند شتاب‌دهی را بهتر درک کنند و احتمال موفقیت آنها را افزایش دهند.

□. Ferrakis & Owen

□. Birka

□. Mjowski

□. Gste and Gatzke

□. Rexl

یافته‌های پژوهش جاری در بخش استراتژی پشتیبانی از شیائو نورث (۲۰۱۸)، در بخش ویژگی شتاب‌دهنده‌ها که بر زیرساخت‌ها مؤثر است از بلیمل و همکاران (۲۰۱۹)، انواع شتاب‌دهنده از یانگ، خر و لیون (۲۰۱۸)، فرآیند شتاب‌دهنده‌های کسب‌وکار از کروزل، راث و برم (۲۰۱۸)، چالش‌های شتاب‌دهنده‌ها از ون ویله و همکاران (۲۰۱۸) و نتایج از هاوسبرگ و کورک (۲۰۲۰) هم‌راستا می‌باشد؛ همچنین با مقایسه یافته‌ها با سایر مطالعات اولاً جامعیت ابعاد و مؤلفه‌های منتج شده از پژوهش قابل نتیجه‌گیری است ثانیاً ساختار ارائه شده امکان دسته‌بندی بهتر مؤلفه‌ها را فراهم می‌کند.

با توجه به دسترسی محدود به برخی از منابع، به پژوهشگران آتی پیشنهاد می‌گردد از مصاحبه استفاده کنند به‌ویژه در برخی از مقولات که اطلاعات کاملی آنها در دسترس نمی‌باشد. با توجه به اینکه دسترسی به خبرگان جهت برگزاری پنل خبرگی به‌سختی امکان‌پذیر است، پیشنهاد می‌گردد از همان ابتدا جامعه آماری را انتخاب نمایید که دسترسی به آن آسان باشد، مانند کارآفرینان نوپا. نظر به اینکه اغلب مقالات انجام‌شده به‌صورت مطالعه موردی بودند و نتایج پژوهش‌ها اثرات کوتاه‌مدت را نشان می‌دادند به پژوهشگران آتی پیشنهاد می‌گردد طرح‌های تحقیق مقایسه‌ای انجام دهند. طرح‌های تحقیق مقایسه‌ای به هم وابسته هستند زیرا می‌توانند به‌راحتی تغییرات در مکانیسم‌های شتاب‌دهنده‌ها را در ارتباط با محیط‌ها و مداخلات به نتایج خاص شناسایی کنند و در نتیجه، اثربخشی و مشارکت‌های شتاب‌دهنده‌ها را روشن کنند.

در نهایت محققین چندین زمینه مفید برای تحقیقات آینده در جهت بررسی الگوهای توسعه این حوزه جدید و در حال ظهور ارائه کرده‌اند، اول، تحقیقات آتی باید به شیوه‌ای که شتاب‌دهنده‌های مختلف به انتخاب نوپاها می‌پردازند، تمرکز کنند. زیرا یکی از ویژگی‌های اصلی شتاب‌دهنده‌ها حمایت گروهی از کسب و کارها می‌باشد و درک نحوه هم‌گروه‌سازی و انتخاب کسب و کارها حوزه‌ای است که دارای ابهام می‌باشد. دوم، مسیر مهم تحقیقاتی دیگری که نیاز به تحقیقات بیشتری دارد عبارت است از چگونگی پیوند عناصر طراحی شتاب‌دهنده‌های کسب و کار، استراتژی‌های پشتیبانی و نتایج و خروجی‌های شتاب‌دهنده‌ها، یعنی توجه به چگونگی شکل‌دهی طراحی شتاب‌دهنده به نتایج و خروجی آنها. سومین مسیر به نحوه تعامل اکوسیستم و شتاب‌دهنده‌ها اشاره دارد که چگونه اکوسیستم در استراتژی‌های پشتیبانی، فرآیند طراحی و نتایج شتاب‌دهنده‌ها تفاوت ایجاد می‌کند. مسیر چهارم توجه ویژه به مدل‌سازی برای انواع شتاب‌دهنده‌های کسب و کار می‌باشد به این معنی که هر نوع از شتاب‌دهنده‌ها چه نسبتی با استراتژی‌های پشتیبانی، فرآیند طراحی و نتایج دارد. مسیر تحقیقاتی پنجم عبارت است بررسی نحوه تأثیرگذاری زیرساخت‌ها و چالش‌ها بر فرآیند طراحی و مکانیزم شتاب‌دهی. ششمین مسیر تحقیقاتی به دوران پس از شتاب‌دهی کسب و کارها برمی‌گردد، ادبیات علمی در خصوص وضعیت کسب و کارها در دوران پس از شتاب‌دهی مبهم بوده و نیازمند مطالعات دقیق‌تر و مدل‌سازی می‌باشد.

## منابع

حسابی، فاطمه؛ الهی، شعبان؛ حسن‌زاده، محمد؛ شایان، علی. (۱۴۰۰). چارچوب تحلیلی تجاری‌سازی علم و فناوری با رویکرد فراترکیب: بررسی ابعاد تحلیل، بازیگران و کارکردها. فصلنامه علمی پژوهشی توسعه کارآفرینی، ۱۴(۳)، ۴۲۰-۴۰۱.

<https://doi.org/10.22059/jed.2021.320813.653629>

ارائه چارچوب شتاب‌دهنده‌های کسب و کار با استفاده از روش فراترکیب (عربیون و همکاران)

خنیفر، حسین؛ کریمی، آصف؛ زین ساز، علی؛ مبینی دهکردی، علی. (۱۴۰۱). ارائه چارچوب به کارگیری رسانه‌های اجتماعی در کسب‌وکارهای خانگی با استفاده از روش فراترکیب. فصلنامه علمی پژوهشی توسعه کارآفرینی، ۱۵(۳)، ۴۴۱-۴۵۷.

<https://doi.org/10.22059/jed.2022.337419.653870>

- Adomdza, G. K. (2016). Choosing between a student-run and professionally managed venture accelerator. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(4), 943-956. <https://doi.org/10.1111/etap.12145>
- Alänge, S., & Steiber, A. (2018). Three operational models for ambidexterity in large corporations. *Triple Helix*, 5(1), 1-25. <https://doi.org/10.1186/s40604-018-0053-9>
- Aljalalma, J., & Slof, J. (2022). An updated systematic review of business accelerators: functions, operation, and gaps in the existing literature. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(4), 214. <https://doi.org/10.3390/joitmc8040214>
- Aloulou, W. J. (2021). 20. Mapping incubation mechanisms in Saudi Arabia: the state of the art and challenges for the future. *Handbook of Research on Business and Technology Incubation and Acceleration: A Global Perspective*, 351. <https://doi.org/10.4337/9781788974783.00029>
- Aragon, R., Schneider, J., Yang, W., Basson, J., Burton, A., Holman, R., & Downing, G. J. (2017). Impact of innovation initiatives in a federal government agency: Measuring and understanding the influence of culture and employee attitudes. *The Innovation Journal*, 22(1), 1. <https://doi.org/10.1016/j.autcon.2021.103599>
- Asitik, A. J., Sharpley, R., & Phelan, C. (2016). Barriers and drivers of entrepreneurship in rural northern Ghana: a Community Capitals Framework approach. <https://doi.org/10.1177/23939575231174794>
- Assudani, R., Mroczkowski, T., Muñoz-Fernández, A., & Khilji, S. E. (2017). Entrepreneurial support systems: Role of the Czech accelerator. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 21(6), 530-552. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2017.086955>
- Audretsch, D. B., Aldridge, T. T., & Sanders, M. (2011). Social capital building and new business formation: A case study in Silicon Valley. *International Small Business Journal*, 29(2), 152-169. <https://doi.org/10.1177/0266242610391939>
- Bańka, M., Salwin, M., Waszkiewicz, A. E., Rychlik, S., & Kukurba, M. (2022). Startup Accelerators. *International Journal of Management and Economics*, 58(1), 80-118. <https://doi.org/10.2478/ijme-2022-0002>
- Bendickson, J. (2021). Building entrepreneurship research for impact: Scope, phenomenon, and translation. *Journal of Small Business Management*, 59(4), 535-543. <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.1905822>
- Bettenmann, D. (2023). It's all about opportunities: sourcing and selection of new ventures to accelerate innovation. *R&D Management*. <https://doi.org/10.1111/radm.12587>
- Bliemel, M. J., Flores, R. G., de Klerk, S., Miles, M. P., Costa, B., & Monteiro, P. (2016). The role and performance of accelerators in the Australian startup ecosystem. Department of Industry, Innovation & Science (Made public 25 May, 2016), *UNSW Business School Research Paper*, (2016MGMT03). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2826317>
- Bliemel, M., Flores, R., De Klerk, S., & Miles, M. P. (2019). Accelerators as start-up infrastructure for entrepreneurial clusters. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(1-2), 133-149. <https://doi.org/10.1080/08985626.2018.1537152>

- Breznitz, S. M., & Zhang, Q. (2019). Fostering the growth of student start-ups from university accelerators: An entrepreneurial ecosystem perspective. *Industrial and Corporate Change*, 28(4), 855-873. <https://doi.org/10.1093/icc/dtz033>
- Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B., & Groen, A. (2012). The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation*, 32(2), 110-121. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2011.11.003>
- Bunge, M. (2004). How does it work? The search for explanatory mechanisms. *Philosophy of the social sciences*, 34(2), 182-210. <https://doi.org/10.1177/0048393103262550>
- Bustamante, C. V. (2019). Strategic choices: Accelerated startups' outsourcing decisions. *Journal of Business Research*, 105, 359-369. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.06.009>
- Byrd, J., Herskowitz, O., Aloise, J., Nye, A., Rao, S., & Reuther, K. (2017). University technology accelerators: design considerations and emerging best practices. *Technology & Innovation*, 19(1), 349-362. <https://doi.org/10.21300/19.1.2017.349>
- Chan K. F. and Lau T. (2005) Assessing technology incubator programs in the science park: the good, the bad and the ugly, *Technovation* 25, 1215-1228. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2004.03.010>
- Chen, C., & He, J. (2021). Teaching Them How to Fish: The Makings of Business Accelerators. Available at SSRN 3869952. [doi.org/10.2139/ssrn.3869952](https://doi.org/10.2139/ssrn.3869952)
- Cohen, S. (2013). What do accelerators do? Insights from incubators and angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 8(3), 19-25. [doi:10.1162/innov\\_a\\_00184](https://doi.org/10.1162/innov_a_00184)
- Cohen, S., & Hochberg, Y. V. (2014). Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2418000>
- Cohen, S., Fehder, D. C., Hochberg, Y. V., & Murray, F. (2019). The design of startup accelerators. *Research Policy*, 48(7), 1781-1797. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.04.003>
- Cohen, S., Fehder, D. C., Hochberg, Y. V., & Murray, F. (2019). The design of startup accelerators. *Research Policy*, 48(7), 1781-1797. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.04.003>
- Colombo, M. G., Franzoni, C., & Rossi-Lamastra, C. (2015). Internal social capital and the attraction of early contributions in crowdfunding. *Entrepreneurship theory and practice*, 39(1), 75-100. <https://doi.org/10.1111/etap.12118>
- Coste, J. D., & Gatzke, S. (2017). A novel approach to innovation platforms: Symbiotic on/off spaces, cross-industry sponsor. *New Space*, 5(3), 155-162. <https://doi.org/10.1089/space.2017.0022>
- Crișan, E. L., Salanță, I. I., Beleiu, I. N., Bordean, O. N., & Bunduchi, R. (2021). A systematic literature review on accelerators. *The Journal of Technology Transfer*, 46, 62-89. <https://doi.org/10.1007/s10961-019-09754-9>
- Dempwolf, C. S., Auer, J., & D'ippolito, M. (2014). Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations. *Small Business Administration*, 10, 1-44. <https://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.36244.09602>
- Denyer, D., Tranfield, D., & Van Aken, J. E. (2008). Developing design propositions through research synthesis. *Organization studies*, 29(3), 393-413. <https://doi.org/10.1177/0170840607088020>
- Drori, I., & Wright, M. (2018). Accelerators: characteristics, trends and the new entrepreneurial. Accelerators: Successful Venture Creation and Growth. *Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK*, 1-20. <https://doi.org/10.4337/9781786434098.00005>
- Drover, W., Busenitz, L., Matusik, S., Townsend, D., Anglin, A., & Dushnitsky, G. (2017). A review and road map of entrepreneurial equity financing research: Venture capital, corporate venture

- capital, angel investment, crowdfunding, and accelerators. *Journal of management*, 43(6), 1820-1853. <https://doi.org/10.1177/0149206317690584>
- Dutt N. Hawn O. Vidal A. McGahan A. and Mitchell W. (2016) How open system intermediaries address institutional failures: the case of business incubators in emergingmarket countries. *Academy of Management Journal* 59, 818-84 <https://doi.org/10.5465/amj.2012.0463>
- Ermilina, V., Farrell, M., & Askarzadeh, F. (2021). Digging into selection criteria for accelerator acceptance: what kind of owners are more attractive?. <http://dx.doi.org/10.5465/AMBPP.2021.14274abstract>
- Ermilina, V., Farrell, M., Askarzadeh, F., & Zhang, J. (2021). Business owners' features and access to entrepreneurial resources: New insights for accelerator acceptance. *Review of International Business and Strategy*, 32(2), 246-266. <https://doi.org/10.1108/RIBS-12-2020-0163>
- Etzkowitz, H. (2013). StartX and the 'paradox of success': filling the gap in Stanford's entrepreneurial culture. *Social Science Information*, 52(4), 605-627. <https://doi.org/10.1177/0539018413498833>
- Fishback, B., Gulbranson, C. A., Litan, R. E., Mitchell, L., & Porzig, M. A. (2007). Finding Business "Idols": A New Model to Accelerate Start-Ups. Ssrn (July 2007) <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1001926>
- Fraiberg, S. (2017). Start-up nation: Studying transnational entrepreneurial practices in Israel's start-up ecosystem. *Journal of Business and Technical Communication*, 31(3), 350-388. <https://doi.org/10.1177/1050651917695541>
- Frimodig, L., & Torkkeli, M. (2017). Sources for success-new venture creation in seed and business accelerators. *International Journal of Business Excellence*, 12(4), 489-507. <https://doi.org/10.1504/IJBEX.2017.085015>
- Gabrielsson, J., Politis, D., Persson, K. M., & Kronholm, J. (2018). Promoting water-related innovation through networked acceleration: Insights from the Water Innovation Accelerator. *Journal of Cleaner Production*, 171, S130-S139. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.07.101>
- Gabrielsson, J., Politis, D., Persson, K. M., & Kronholm, J. (2018). Promoting water-related innovation through networked acceleration: Insights from the Water Innovation Accelerator. *Journal of Cleaner Production*, 171, S130-S139. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.07.101>
- García-Ochoa, C. P., de Pablos Heredero, C., & Jiménez, F. B. (2021). The effects of business accelerators in new ventures' dynamic capabilities. *UNIE Business Research*, 10(1), 127-145. <https://doi.org/10.48132/hdbr.339>
- Gardner, J., & Webster, A. (2017). Accelerating innovation in the creation of biovalue: the cell and gene therapy catapult. *Science, Technology, & Human Values*, 42(5), 925-946. <https://doi.org/10.1177/0162243917702720>
- Gerlach, S., & Brem, A. (2015). What determines a successful business incubator? Introduction to an incubator guide. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 7(3), 286-307. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2015.071486>
- Gliedt, T., Hoicka, C. E., & Jackson, N. (2018). Innovation intermediaries accelerating environmental sustainability transitions. *Journal of cleaner production*, 174, 1247-1261. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2017.11.054>
- Glinik, M. (2019). Gruendungsgarage--A Best-Practice Example of an Academic Start-up Accelerator. *International Journal of Engineering Pedagogy*, 9(3). <http://dx.doi.org/10.3991/ijep.v9i3.9876>
- Gonzalez-Uribe, J., & Leatherbee, M. (2018). The effects of business accelerators on venture performance: Evidence from start-up Chile. *The Review of Financial Studies*, 31(4), 1566-1603. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhx103>



- González-Urbe, J., & Reyes, S. (2021). Identifying and boosting “Gazelles”: Evidence from business accelerators. *Journal of Financial Economics*, 139(1), 260-287. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.07.012>
- Goswami, K., Mitchell, J. R., & Bhagavatula, S. (2018). Accelerator expertise: Understanding the intermediary role of accelerators in the development of the Bangalore entrepreneurial ecosystem. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 117-150. <https://doi.org/10.1002/sej.1281>
- Gutstein, A., & Brem, A. (2018). Lead user projects in practice—Results from an analysis of an open innovation accelerator. *International Journal of Innovation and Technology Management*, 15(02), 1850015. <https://doi.org/10.1142/S0219877018500153>
- Harima, A., & Freudenberg, J. (2020). Co-creation of social entrepreneurial opportunities with refugees. *Journal of Social Entrepreneurship*, 11(1), 40-64. <https://doi.org/10.1080/19420676.2018.1561498>
- Hausberg, J. P., & Korreck, S. (2018). Business incubators and accelerators: A co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*. <https://doi.org/10.1007/s10961-018-9651-y>.
- Hesabi, F., Elahi, Sh., Hassam zade, M., Shayan, A. (1400). Analytical framework for commercialization of science and technology with a meta-synthesis approach: investigating the dimensions of analysis, actors and functions, *Journal of Entrepreneurship development*, 14(3), <https://doi.org/10.22059/jed.2021.320813.653629>. (In Persian).
- Hochberg, Y. V. (2016). Accelerating entrepreneurs and ecosystems: The seed accelerator model. *Innovation policy and the economy*, 16(1), 25-51. <https://doi.org/10.1086/684985>
- Hochberg, Y. V. (2016). Accelerating entrepreneurs and ecosystems: The seed accelerator model. *Innovation policy and the economy*, 16(1), 25-51. <https://doi.org/10.1086/684985>
- Isabelle, D. A. (2013). Key factors affecting a technology entrepreneur's choice of incubator or accelerator. *Technology innovation management review*, 3(2). <http://dx.doi.org/10.22215/timreview/656>
- Iwamoto, T. (2016, September). Dream-based social innovation. In 2016 Portland international conference on management of engineering and technology (PICMET) (pp. 236-242). <http://dx.doi.org/10.1109/PICMET.2016.7806511>
- Jackson, P., & Richter, N. (2017). Situational logic: An analysis of open innovation using corporate accelerators. *International Journal of Innovation Management*, 21(07), 1750062. <https://doi.org/10.1142/S1363919617500621>.
- Jensen, A. C., Pond, A. M., & Padilla-Walker, L. M. (2015). Why can't I be more like my brother? The role and correlates of sibling social comparison orientation. *Journal of Youth and Adolescence*, 44, 2067-2078. <https://doi.org/10.1007/s10964-015-0327-8>
- Kanbach, D. K., & Stubner, S. (2016). Corporate accelerators as recent form of startup engagement: The what, the why, and the how. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 32(6), 1761-1776. <http://dx.doi.org/10.19030/jabr.v32i6.9822>
- Khanifar, H., Karimi, A., Zarrin saz, A., Mobini Dehkordi, A. (1401). Providing a framework for measuring the role of social media in home based businesses based on a meta synthematic method, *Journal of Entrepreneurship Development* 15(3), 441-157. <https://doi.org/10.22059/jed.2022.337419.653870> (In Persian).
- Kher, R., Yang, S., & Newbert, S. L. (2023). Accelerating emergence: the causal (but contextual) effect of social impact accelerators on nascent for-profit social ventures. *Small Business Economics*, 61(1), 389-413. <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-022-00680-z>.

- Kohler, T. (2016). Corporate accelerators: Building bridges between corporations and startups. *Business horizons*, 59(3), 347-357. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2016.01.008>
- Kramer, A., & Kanbach, D. K. (2023). Relationship-building in the post-acceleration phase of corporate accelerators: empirical evidence from Germany. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19(2), 755-779. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00844-7>.
- Kreusel, N., Roth, N., & Brem, A. (2018). European business venturing in times of digitisation-an analysis of for-profit business incubators in a triple helix context. *International Journal of Technology Management*, 76(1-2), 104-136. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2018.088707>
- Leitão, J., Pereira, D., & Gonçalves, Â. (2022). Business incubators, accelerators, and performance of technology-based ventures: A systematic literature review. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(1), 46. <https://doi.org/10.3390/joitmc8010046>
- Liu, J. W. V. D. S., & Nowatzki, T. (2021). Generality is the Key Dimension in Accelerator Design. *Power*, 250, 300.
- Lundsgaarde, E. (2017). Business Motives in Global Multi-Stakeholder Initiatives: Exploring Corporate Participation in Sustainable Energy for All. *Global Policy*, 8(4), 464-473. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12473>
- Majewski, C. M. (2019). Social Capital Acceleration in Startup Ecosystems–The Role of Business Accelerators. *LEMEX Research Papers on Entrepreneurship*, 15.
- Majumder, K., & Bondhugula, U. (2019). A flexible FPGA accelerator for convolutional neural networks. <https://doi.org/10.48550/arXiv.1912.07284>
- Malek, K., Maine, E., & McCarthy, I. P. (2014). A typology of clean technology commercialization accelerators. *Journal of Engineering and Technology Management*, 32, 26-39. <https://doi.org/10.1016/j.jengtecman.2013.10.006>
- Mansoori, Y. (2017). Enacting the lean startup methodology: The role of vicarious and experiential learning processes. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(5), 812-838. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-06-2016-0195>
- McAdam, M., & Marlow, S. (2008). A preliminary investigation into networking activities within the university incubator. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 14(4), 219-241. <https://doi.org/10.1108/13552550810887390>
- McEvily, S. K., & Chakravarthy, B. (2002). The persistence of knowledge-based advantage: an empirical test for product performance and technological knowledge. *Strategic management journal*, 23(4), 285-305. <https://doi.org/10.1002/smj.223>
- McHugh, P., Whipple, C., & Yang, X. (2013, September). Failing to succeed: A network theoretic comparison of global accelerators. In European conference on innovation and entrepreneurship (Vol. 2, p. 425). Academic Conferences International Limited.
- Miles, M. P., de Vries, H., Harrison, G., Bliemel, M., De Klerk, S., & Kasouf, C. J. (2017). Accelerators as authentic training experiences for nascent entrepreneurs. *Education+ Training*, 59(7/8), 811-824. <https://doi.org/10.1108/ET-01-2017-0007>
- Miller, P., & Bound, K. (2011). The startup factories. NESTA. <http://www.nesta.org.uk/library/documents/StartupFactories.pdf>.
- Mitra, S., & Euchner, J. (2016). Business Acceleration at Scale: An Interview with Sramana Mitra: Sramana Mitra talks with Jim Euchner about democratizing innovation through education and mentoring. *Research-Technology Management*, 59(3), 12-20. <https://doi.org/10.1080/08956308.2016.1161398>

- Mitra, S., & Euchner, J. (2016). Business Acceleration at Scale: An Interview with Sramana Mitra: Sramana Mitra talks with Jim Euchner about democratizing innovation through education and mentoring. *Research-Technology Management*, 59(3), 12-20. <https://doi.org/10.1080/08956308.2016.1161398>
- Morrish, S. C., Whyte, M. C., & Miles, M. P. (2019). Incubator mediation in commercialising disruptive innovation. *Journal of Strategic Marketing*, 27(2), 177-189. <https://doi.org/10.1080/0965254X.2017.1384751>
- Mrkajic, B. (2017). Business incubation models and institutionally void environments. *Technovation*, 68, 44-55. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2017.09.001>
- Nicolopoulou, K., Karataş-Özkan, M., Vas, C., & Nouman, M. (2017). An incubation perspective on social innovation: the London Hub—a social incubator. *R&D Management*, 47(3), 368-384. <https://doi.org/10.1111/radm.12179>
- Pandey, S., Lall, S., Pandey, S. K., & Ahlawat, S. (2017). The appeal of social accelerators: What do social entrepreneurs value? *Journal of Social Entrepreneurship*, 8(1), 88-109. <https://doi.org/10.1080/19420676.2017.1299035>
- Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M., & Van Hove, J. (2016). Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*, 50, 13-24. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.09.003>
- Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M., & Van Hove, J. (2016). Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*, 50, 13-24. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.09.003>
- Perez-Luno A. Wilklund J. and Cabrera R. V. (2011) The dual nature of innovation activity: how entrepreneurial orientation influences innovation generation and adoption. *Journal of Business Venturing* 26, 555-571. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.03.001>
- Pierrakis, Y., & Owen, R. (2023). Startup ventures and equity finance: How do Business Accelerators and Business Angels' assess the human capital of socio-environmental mission led entrepreneurs? *Innovation*, 25(4), 371-395. <https://doi.org/10.1080/14479338.2022.2029706>
- Polo García-Ochoa, C., De Pablos Heredero, C., & Blanco Jiménez, F. J. (2020). How business accelerators impact startup's performance: Empirical insights from the dynamic capabilities approach. *Intangible Capital*, 16(3), 107-125. <https://doi.org/10.3926/ic.1669>
- Prexl, K. M., Hubert, M., Beck, S., Heiden, C., & Prügl, R. (2019). Identifying and analysing the drivers of heterogeneity among ecosystem builder accelerators. *R&d Management*, 49(4), 624-638. <https://doi.org/10.1111/radm.12352>
- Qin, F., Wright, M., & Gao, J. (2019). Accelerators and intra-ecosystem variety: How entrepreneurial agency influences venture development in a time-compressed support program. *Industrial and Corporate Change*, 28(4), 961-975. <https://doi.org/10.1093/icc/dtz036>
- Radojevich-Kelley, N., & Hoffman, D. L. (2012). Analysis of accelerator companies: An exploratory case study of their programs, processes, and early results. *Small Business Institute Journal*, 8(2), 54-70.
- Reagen, B., Adolf, R., Shao, Y. S., Wei, G. Y., & Brooks, D. (2014). MachSuite: Benchmarks for accelerator design and customized architectures. In *2014 IEEE International Symposium on Workload Characterization (IISWC)* (pp. 110-119). <https://doi.org/10.1109/IISWC.2014.6983050>
- Regmi, K., Ahmed, S. A., & Quinn, M. (2015). Data driven analysis of startup accelerators. *Universal Journal of Industrial and Business Management*, 3(2), 54-57. <http://dx.doi.org/10.13189/ujibm.2015.030203>



- Roberts, P. W., & Lall, S. A. (2018). Observing acceleration: Uncovering the effects of accelerators on impact-oriented entrepreneurs. <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-030-00042-4>
- Roundy, P. T. (2017). Hybrid organizations and the logics of entrepreneurial ecosystems. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13, 1221-1237. <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11365-017-0452-9>
- Rubin, T.H., Aas T.H., and Stead A. (2015) Knowledge flow in Technological Business Incubators: Evidence from Australia and Israel. *Technovation* 41-42, 11-24. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.03.002>
- Sandelowski M. Barroso, J. , & Voils, C. I. (2007). Using qualitative metasummary to synthesize qualitative and quantitative descriptive findings. *Research in Nursing & Health*, 30(1), 99–11. <https://doi.org/10.1002/nur.20176>
- Schwartz, M., & Hornych, C. (2008). Specialization as strategy for business incubators: An assessment of the Central German Multimedia Center. *Technovation*, 28(7), 436-449. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2008.02.003>
- Selig, C. J., Gasser, T., & Baltes, G. H. (2018, June). How corporate accelerators foster organizational transformation: An internal perspective. In *2018 IEEE international conference on engineering, technology and innovation (ICE/ITMC)* (pp. 1-9). <https://doi.org/10.1109/ICE.2018.8436287>
- Shankar, R. K., & Shepherd, D. A. (2019). Accelerating strategic fit or venture emergence: Different paths adopted by corporate accelerators. *Journal of Business Venturing*, 34(5), 105886. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.06.004>
- Shao, Y., & Shi, L. (2018). Cross-border open innovation of early stage tech incubation: A case study of forge, the first UK-China accelerator program. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 4(3), 37. <https://doi.org/10.3390/joitmc4030037>
- Soetanto, D. P., & Jack, S. L. (2013). Business incubators and the networks of technology-based firms. *The Journal of Technology Transfer*, 38, 432-453. <https://doi.org/10.1007/s10961-011-9237-4>
- Soetanto, D., & Jack, S. (2016). The impact of university-based incubation support on the innovation strategy of academic spin-offs. *Technovation*, 50, 25-40. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.11.001>
- Stayton, J., & Mangematin, V. (2019). Seed accelerators and the speed of new venture creation. *The Journal of Technology Transfer*, 44, 1163-1187. <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9646-0>
- Tang, M., Walsh, G. S., Li, C., & Baskaran, A. (2021). Exploring technology business incubators and their business incubation models: case studies from China. *The Journal of Technology Transfer*, 46, 90-116. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10961-019-09759-4>
- Thierstein A. and Willhelm B. (2001) Incubator, technology, and innovation centres in Switzerland: features and policy implications, *Entrepreneurship & Regional Development* 13, 315-331. <https://doi.org/10.1080/08985620110074469>
- Tomy, S., & Pardede, E. (2020). An entrepreneurial intention model focussing on higher education. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(7), 1423-1447. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-06-2019-0370>
- Uhm, C. H., Sung, C. S., & Park, J. Y. (2018). Understanding the accelerator from resources-based perspective. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(3), 258-278. <https://doi.org/10.1108/APJIE-01-2018-0001>
- Urbaniec, M., & Žur, A. (2021). Business model innovation in corporate entrepreneurship: exploratory insights from corporate accelerators. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(2), 865-888. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00646-1>

- van Rijnsoever, F. J. (2020). Meeting, mating, and intermediating: How incubators can overcome weak network problems in entrepreneurial ecosystems. *Research policy*, 49(1), 103884. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2019.103884>
- Van Weele, M., van Rijnsoever, F. J., & Nauta, F. (2017). You can't always get what you want: How entrepreneur's perceived resource needs affect the incubator's assertiveness. *Technovation*, 59, 18-33. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2016.08.004>
- Vandeweghe, L., & Fu, J. Y. (2018). Business accelerator governance. M. Wright & I. Drori (2018), *Accelerators: Successful Venture Creation and Growth*, 37-57. <https://doi.org/10.4337/9781786434098.00007>
- Vandeweghe, L., & Fu, J. Y. (2018). Business accelerator governance. M. Wright & I. Drori (2018), *Accelerators: Successful Venture Creation and Growth*, 37-57. <https://doi.org/10.4337/9781786434098.00007>
- Voisey, P., Gornall, L., Jones, P., & Thomas, B. (2006). The measurement of success in a business incubation project. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(3), 454-468. <https://doi.org/10.1108/14626000610680307>
- Wise, S., & Valliere, D. (2014). The impact on management experience on the performance of start-ups within accelerators. *The Journal of Private Equity*, 18(1), 9-19. <http://dx.doi.org/10.3905/jpe.2014.18.1.009>
- Wright, M., Siegel, D. S., & Mustar, P. (2017). An emerging ecosystem for student start-ups. *The Journal of Technology Transfer*, 42, 909-922. <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9558-z>
- Xiao, L., & North, D. (2018). The role of Technological Business Incubators in supporting business innovation in China: a case of regional adaptability? *Entrepreneurship & Regional Development*, 30(1-2), 29-57. <https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1364789>
- Yang, S., Kher, R., & Lyons, T. S. (2018). Where do accelerators fit in the venture creation pipeline? Different values brought by different types of accelerators. *Entrepreneurship Research Journal*, 8(4), 20170140. <https://doi.org/10.1515/erj-2017-0140>
- Yu, S. (2020). How do accelerators impact the performance of high-technology ventures? *Management Science*, 66(2), 530-552. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2018.3256>
- Zuquetto, R. D., Martins, B. V., Santini, M. A. F., Facchin, K., & Balestrin, A. (2021). Business accelerators: a systematic literature review. In *ISPIM Conference Proceedings* (pp. 1-14). *The International Society for Professional Innovation Management (ISPIM)*