



## Designing a Model of Fintech Startups' Survival

Seyed Reza Hejazi<sup>1</sup>, Nader Seyyedamiri<sup>2</sup>, Mohammadsajad Shokouhi Bidhandi<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Assistant Professor, Department of Technological Entrepreneurship, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran.

<sup>2</sup>Associate Professor, Department of Corporate Entrepreneurship, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran.

<sup>3</sup>PhD Student, Department of Technological Entrepreneurship, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran.

### ARTICLE INFO

#### Article Type:

Original Research

**Received:** 01.09.2023

**Revised:** 05.15.2023

**Accepted:** 06.11.2023

#### Keyword:

Conceptual Model

Survival

Startup

Fintech

Multiple Case Study

#### \*Corresponding Author:

Seyed Reza Hejazi

**Email:** [rehejazi@ut.ac.ir](mailto:rehejazi@ut.ac.ir)

### ABSTRACT

A serious threat to the economy of countries is the high failure rate of technology-based financial services startups (fintechs), and newcomers and owners of fintech startups need to discover a path that will prevent their startups from failing and lead to their sustainability. To clarify the model that fintechs should implement for the survival of their startups, this study used a qualitative research method to study multiple cases in Iran, in 2022. Primary data was collected using in-depth interviews with senior managers of successful fintechs, who have been active for more than 42 months. This data collection process with 18 senior managers continued until reaching theoretical saturation and repetition of answers. By manually coding the data to determine the key constructs of the model and extracting propositions from the experiences of experts, a conceptual model was designed to achieve the survival of fintechs. The scientific accuracy of this conceptual model of survival was also validated using four criteria: credibility, dependability, confirmability and transferability. This model can be used as a guide for fintech activists and researchers to conduct future studies on the survival of fintechs.



---

**EXTENDED ABSTRACT**

---

**Introduction**

One of the most important indicators of the dynamism of any economy is the survival power of startups in competitive markets. In the last decade, in the field of financial services, high-tech companies called fintech have emerged, using new technologies to offer financial services. The amount of money in circulation in the fintech ecosystem is high and the failure of any startup can be considered a threat to the country's economy. Therefore, the discussion of the survival of high-tech startups in the field of financial technology is crucial due to its emerging nature and the large amount of money it has in circulation.

Despite the important role that fintechs play in the economy today and the necessity of their survival, the studies conducted in the current literature have focused less on modeling the path that fintechs should take for their survival and most studies have addressed other issues such as factors affecting survival. Due to the complexity of the field of fintechs, one person cannot be a complete expert and there is a need for a collection of different experiences of people who have experienced the best model of achieving survival in this field for years through trial and error. For this reason, this article aims to design a conceptual model using the experiences of successful fintechs that have survived at least the first 42 months of their activity to represent the path that leads to the survival of high-tech startups.

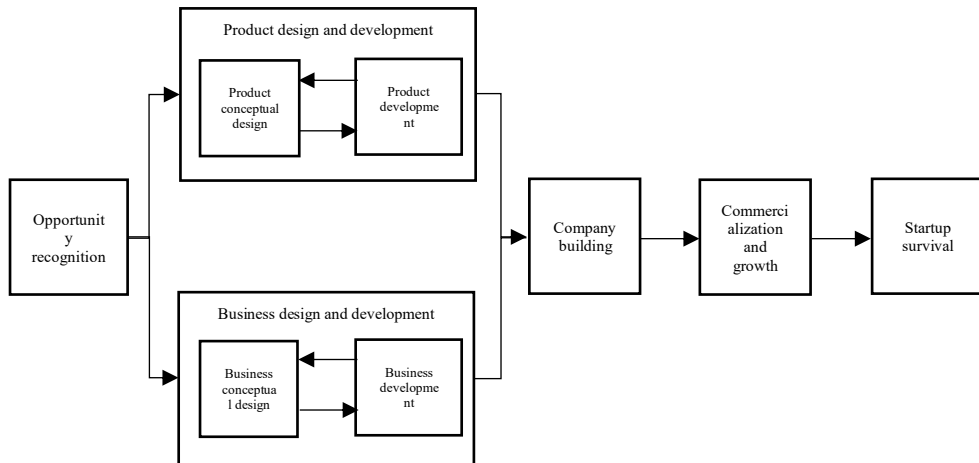
**Methodology**

This research was of applied type and used a qualitative research method of multiple case studies. Primary data was obtained by interviewing the founders and co-founders of fintech startups that had managed to survive for more than 42 months. Then, the data was coded manually in two cycles to determine the main constructs of the model. Based on the propositions extracted from the interviews, the influence of the main constructs of the model on the concept of survival and the order of placing each element in the final model were determined. Finally, the four criteria of credibility, dependability, confirmability and transferability were used, based on the criteria of Gaba and Lincoln (1989), to validate the model. The statistical population of this research was limited to high-tech startups active in the field of fintechs in Iran, and interviews were conducted with 18 top managers of 15 fintechs in 2022. This process of data collection with senior managers continued to the stage of theoretical saturation and repetition of answers.

**Results and discussion**

In this research, from the output of the first cycle of coding, 72 codes were extracted from the primary data. Then, the codes of the second sub-cycle were categorized into three categories of individual, organizational and environmental levels from the perspective of scale and level of analysis and impact. The main second cycle codes were defined from the perspective of thematic affinity with the codes of opportunity recognition, product design and development, business design and development, company building, commercialization and growth. These codes of the second cycle created the main constructs of the survival

conceptual model. After identifying the main constructs of the model, the arrangement of the model elements was determined using propositions taken from the interviews. The diagram below shows the conceptual model of the survival of fintech startups.



**Figure 1. Conceptual model of the fintech startups' survival.**

## Conclusion

The study of entrepreneurship theories also showed that the existing literature supports this model and each part of the model is supported by different theories. Based on this model, the entrepreneur must first identify suitable opportunities by continuously monitoring the environment and creating a product and business that meets the needs of customers to use these opportunities. The stages of product conceptual design and product development shift back and forth, and in the case of business conceptual design and business development, it is also iterative. It should be mentioned that the stages of product design and development can proceed simultaneously with business design and development. After the minimum viable product has been approved by the primary customers in the product and the market tests, and the business concept has been formed according to the production of prototypes, the startup can start the company more formally and achieve commercialization and growth.

One of the differences between the current research regarding fintech startups and others is the importance of speed in decision-making due to the rapid development of new technologies, the changing opinions of regulators and the instability of economic conditions. The speed of decision-making is an extremely important factor in the fintech ecosystem because procrastination in decisions and decision-making crises will lead to lost opportunities and lagging behind competitors. Another difference is in the role and place of learning. Accuracy in learning makes progress and prevents repeating mistakes. Therefore, in this model, the entrepreneur mixes the design and development process, and by reviewing and making corrections at each stage, experiences are created at a higher level, which leads to the further growth of fintech. Concerning the results of this research, it is recommended a process model be designed and prescribed to describe the components of

this conceptual model. In addition, it is suggested for future research to design other conceptual models based on this model using quantitative methods to explain the relationships between variables affecting the survival of fintechs. Furthermore, for future research, it is suggested to design the survival models of startups by working on other high-tech fields of study, such as nanotechnology, to compare and analyze the differences that the field of activity of startups creates in the conceptual model of their survival.



## طراحی مدل بقای استارت‌آپ‌های فین تک

سیدرضا حجازی<sup>۱\*</sup>، نادر سیدامیری<sup>۲</sup>، محمدسجاد شکوهی بیدهندی<sup>۳</sup>

- ۱- استادیار، گروه کارآفرینی فناورانه، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ایران.
- ۲- دانشیار، گروه کارآفرینی سازمانی، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ایران.
- ۳- دانشجوی دکتری، گروه کارآفرینی فناورانه، دانشکده کارآفرینی، دانشگاه تهران، تهران، ایران.

### چکیده

### اطلاعات مقاله

نوع مقاله: مقاله پژوهشی

دریافت مقاله: ۱۴۰۱/۱۰/۱۹

بازنگری مقاله: ۱۴۰۲/۰۲/۲۵

پذیرش مقاله: ۱۴۰۲/۰۲/۲۱

### کلید واژگان:

استارت‌آپ

بقا

فین تک

مدل مفهومی

مطالعه موردی چندگانه

\*نویسنده مسئول: سیدرضا حجازی

پست الکترونیکی:

[rehejazi@ut.ac.ir](mailto:rehejazi@ut.ac.ir)

یکی از تهدیدهای جدی برای اقتصاد کشورها بالا بودن نرخ شکست استارت‌آپ‌های ارائه‌دهنده خدمات مالی مبتنی بر فناوری (فین‌تک‌ها) است و تازه‌واردان و صاحبان استارت‌آپ‌های فین‌تک نیاز به شناختن مسیری دارند که از شکست استارت‌آپ آنها جلوگیری کند و زمینه پایداری آنها فراهم گردد. برای روشن‌ساختن مدلی که فین‌تک‌ها باید برای بقای استارت‌آپ خود اجرا کنند، این مقاله با روش تحقیق کیفی به مطالعه موردی چندگانه در کشور ایران پرداخته است و در قلمروی زمانی سال ۱۴۰۱ با استفاده از ابزار مصاحبه عمیق با مدیران ارشد فین‌تک‌های موفق که بیش از ۴۲ ماه از عمر فعالیت استارت‌آپ فین‌تک آنها گذشته، داده‌های اولیه جمع‌آوری شده است. این فرایند جمع‌آوری داده‌ها با ۱۸ تن از مدیران ارشد تا مرحله اشباع نظری و تکراری شدن پاسخ‌ها پیش رفته است. با کدگذاری دستی داده‌ها برای تعیین سازه‌های کلیدی مدل و استخراج گزاره‌ها از دل تجارب خبرگان، مدلی مفهومی برای دستیابی به بقای فین‌تک‌ها طراحی شده است. صحت علمی این مدل مفهومی بقا نیز از نظر موثق بودن و دقت علمی، با استفاده از چهار معیار قابلیت اعتبار، قابلیت اطمینان، قابلیت تأیید و قابلیت انتقال، اعتبارسنجی شده است. این مدل می‌تواند راهنما و چراغ راهی برای فعالین حوزه فین تک و همچنین پژوهشگران در انجام مطالعات آینده در زمینه بقای فین‌تک‌ها باشد.



## مقدمه

یکی از مهم‌ترین شاخصه‌های پویابودن هر اقتصاد، قدرت بقای استارت‌آپ‌ها و توان زنده‌ماندن آنها در بازارهای رقابتی است. امروز که حیات هر کشور به بقا در عرصه رقابت جهانی وابسته است، برای آن که یک کشور با اقتصاد منبع‌محور مانند ایران از سرعت رشد بسیار بالای فناوری در جهان بیش از این عقب نیفتد باید ابتدا گام‌های مرحله‌ای که برای بقای استارت‌آپ‌ها با فناوری پیشرفته باید برداشته شود شناسایی گردد و سپس کارآفرینان تازه‌وارد به این حوزه از دستاوردهای این قبیل پژوهش‌ها برای کسب تجربه و کاهش نرخ شکست خود در محیط رقابتی بازار و اقتصاد نابسامان کشور استفاده کنند.

در یک دهه گذشته با روی‌آمدن استارت‌آپ‌های حوزه فناوری مالی که به اسم «فین‌تک»<sup>۱</sup> شناخته می‌شوند، مدل‌های اقتصادی و فعالیت بازار سنتی در حوزه خدمات مالی به کلی دچار تحول و دگرگونی شد و رویکردهای سنتی جای خود را به ایده‌های نوین ارائه خدمات مالی با استفاده از فناوری‌های گوناگون داد. در محیط پویا و رقابتی بازار امروز، رقابت میان استارت‌آپ‌ها برای بقا در اکوسیستم کارآفرینی فین‌تک بیش از هر زمان شدت یافته است و به دلیل ماهیت منعطف و تحول‌گرای فین‌تک‌ها و تغییرات لحظه‌ای سلیقه و نیازهای مشتریان، بقای استارت‌آپ‌های فین‌تک به‌شدت در معرض ریسک قرار دارد. در کشور ایران با توجه به نوظهوربودن حوزه خدمات مالی دیجیتال بیشتر شرکت‌هایی که در این حوزه فعالیت می‌کنند در مرحله استارت‌آپ هستند و پژوهش‌ها نشان داده است که بیشتر کسب‌وکارهای جدید در چند سال اول فعالیت خود شکست می‌خورند (کاستروگیوانی، ۱۹۹۶؛ کوکاینه، ۲۰۱۹؛ گیاردینو و همکاران، ۲۰۱۶؛ پوهیتیا، ۲۰۱۷)<sup>۲</sup>. بنابراین فین‌تک‌ها نیز بیشترین احتمال شکست را در همین مقطع ابتدایی عمر خود تجربه می‌کنند و به دلیل بالابودن تراکنش‌های مالی، در صورت شکست، جبران خسارت‌های ناشی از شکست آنها آسان نخواهد بود. نوظهوربودن اکوسیستم فین‌تک‌ها موجب ایجاد خلأهای بسیاری در فعالیت‌های تنظیم‌گری شده که نرخ شکست استارت‌آپ‌ها را در این حوزه افزایش داده است. همچنین حجم مالی در گردش این اکوسیستم نیز بسیار بالاست و شکست هر استارت‌آپ می‌تواند تهدیدی برای اقتصاد کشور به‌حساب آید. از این‌رو بحث بقای استارت‌آپ‌های های‌تک حوزه فناوری مالی با توجه به نوظهوربودن آن و حجم مالی بالایی که در گردش دارد از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

در خصوص بقای استارت‌آپ‌ها، نظریه‌های متفاوتی در ادبیات وجود دارد. برای مثال (فرانکو و هاسه، ۲۰۱۰)<sup>۳</sup> بقا را بر مبنای تئوری یادگیری کارآفرینانه تعریف کردند و اساساً از فرد کارآفرین با عنوان یادگیرنده<sup>۴</sup> یاد کردند زیرا در کارآفرینی، هر شکست باعث یادگیری و بازخوردگرفتن برای اصلاحات مجدد می‌شود. مدل مفهومی پژوهش آنها نیز بر مبنای تئوری یادگیری کارآفرینانه طراحی شده است. تئوری دیگری که در بقا مورد توجه است تئوری قابلیت‌های پویا<sup>۵</sup> است. اصطلاح پویا به توانایی شرکت‌ها برای تجدید مهارت‌ها برای مقابله با تغییرات در محیط کسب‌وکار اشاره دارد (لیوتینو و همکاران، ۲۰۱۶)<sup>۶</sup>. این قابلیت‌ها، توانایی شرکت برای ادغام، ساخت و پیکربندی مجدد شایستگی‌های داخلی و خارجی در راستای تطابق و همسویی با تغییرات محیط کسب‌وکار هستند (تسه و همکاران، ۱۹۹۷)<sup>۷</sup>. این نظریه برای بقا، ریشه در شایستگی‌ها و قابلیت‌های کارآفرین برای ارائه محصولات جدید و واکنش مناسب به شرایط متغیر بازار دارد (رشید و راتن، ۲۰۲۱)<sup>۸</sup>. تئوری قابلیت‌های پویا زمانی پدیدار شد که کسب‌وکارهای موفق، انعطاف‌پذیری و پاسخ به‌موقع خود به

<sup>1</sup> Financial Technology (FinTech)

<sup>2</sup> Castrogiovanni; Cockayne; Giardino; Puhtila

<sup>3</sup> Franco & Haase

<sup>4</sup> learner

<sup>5</sup> Dynamic Capabilities Theory

<sup>6</sup> Liotino

<sup>7</sup> Teece

<sup>8</sup> Rashid & Ratten

معضل جدید را نشان دادند (جونز و همکاران، ۲۰۱۳)<sup>۱</sup>. بر اساس این نظریه مهم‌ترین ویژگی برای هر کسب‌وکار، چابکی شرکت است (تسه و همکاران، ۱۹۹۷).

در این پژوهش، بقا ریشه در نظریه‌های کارآفرینی منبع‌محور<sup>۲</sup> و کارآفرینی فرصت‌محور<sup>۳</sup> دارد. بر اساس دیدگاه مبتنی بر منابع، توانایی یک شرکت برای توسعه قابلیت‌های متمایز، توانایی آن را برای انطباق با محیط رقابتی در حال تغییر افزایش می‌دهد که طبیعتاً چشم‌انداز بقای استارت‌آپ‌ها را بهبود می‌بخشد (استیو-پرز و مانز-کاستیلجو، ۲۰۰۸)<sup>۴</sup>. همچنین بر اساس نظریه کارآفرینی مبتنی بر فرصت، کارآفرین با هوشیاری محیطی و رصد مستمر محیط خود، فرصت‌ها را شناسایی می‌کند و فرایندی که منتج به بقا می‌گردد با شناخت کارآفرین از محیط و تشخیص فرصت‌های بهینه شروع می‌شود. براساس این تئوری کارآفرین همیشه در جستجوی تغییر است، به آن پاسخ می‌دهد و از آن به‌عنوان یک فرصت استفاده می‌کند (سیمپه، ۲۰۱۱)<sup>۵</sup>.

با مرور پژوهش‌های پیشین به‌نظر می‌رسد که بسیاری از مطالعات موجود بیشتر به احصای عوامل مؤثر بر بقا پرداخته‌اند. برای مثال (لیتونن، ۲۰۰۰)<sup>۶</sup> با بررسی عوامل مؤثر بر بقای شرکت‌ها به این نتیجه رسید که شبکه انسانی داخل شرکت که منجر به ایجاد مزیت رقابتی، نوآوری و کارایی بیشتر می‌شود، ویژگی‌های محیط محلی و تفاوت‌های منطقه‌ای، کارکردن گروهی و مشارکت افراد در مدیریت استراتژیک، ریسک‌های کنترل‌نشده، انعطاف‌پذیری، رقابت و روابط تعاملی، سبک مدیریت، و نرخ بیش از حد سریع رشد مالی و مدیریتی از جمله عوامل مؤثر بر بقای کسب‌وکارها هستند. (گروئوگن و ده لانگن، ۲۰۱۲)<sup>۷</sup> سه فاکتور منحصربه‌فرد بودن مزیت نوآوری، ویژگی‌های سازمانی استارت‌آپ و شخصیت کارآفرین را در سه ساله اول بر رشد استارت‌آپ‌ها تأثیرگذار می‌دانند که عوامل حیاتی موفقیت هستند. آنها مفهوم رشد را با دو فرم عملیاتی رشد در گردش مالی و رشد در اشتغال تفکیک و تعریف می‌کنند. (کریاکو و همکاران، ۲۰۱۴)<sup>۸</sup> برای بقای استارت‌آپ‌های دانشگاهی، مدلی نظری را تعریف کردند که بر اساس آن مشخص گردید تأثیر تخصص سرمایه انسانی بنیان‌گذاران بر بقای شرکت به دو عامل عملکرد اقتصادی و آستانه عملکرد بستگی دارد. (بارون و هنری، ۲۰۱۱)<sup>۹</sup> در مدل خود از مدل فرایندی کارآفرینی به سه مرحله اصلی قبل از آغاز، آغاز و پس از آغاز اشاره کرده‌اند. در این مدل یکی از خروجی‌های مرحله سوم، موفقیت کارآفرینانه است که این موفقیت پنج شاخص دارد و یکی از آنها بقای استارت‌آپ در بازار است (بارون و هنری، ۲۰۱۱).

مسئله این تحقیق، بالابودن نرخ خروج و تداوم‌نداشتن کسب‌وکارها در کشور ایران نسبت به کلیه فعالیت‌های کارآفرینانه مراحل اولیه شکل‌گیری<sup>۱۰</sup> آنها، با استناد به تحلیل‌های گزارش دیده‌بان جهانی کارآفرینی<sup>۱۱</sup> (هیل و همکاران، ۲۰۲۳)<sup>۱۲</sup> است و برای این منظور باید به دنبال طراحی مدلی برای کاهش نرخ شکست استارت‌آپ‌های فعال در کشور بود. علی‌رغم نقش مهمی که امروزه فین‌تک‌ها در اقتصاد دارند و اهمیت و ضرورتی که بقای آنها دارد مطالعات انجام‌شده در ادبیات موجود، کمتر به مدل‌سازی فرایندی که فین‌تک‌ها باید برای بقای خود طی کنند پرداخته‌اند و اغلب مطالعات مربوط به این حوزه به مسائل دیگر نظیر عوامل مؤثر بر بقا پرداخته‌اند. در حالی که به دلیل پیچیدگی و چندبعدی بودن

<sup>1</sup> Jones

<sup>2</sup> Resource-based Entrepreneurship Theories

<sup>3</sup> Opportunity-based Entrepreneurship Theory

<sup>4</sup> Esteve-Pérez & Mañez-Castillejo

<sup>5</sup> Simpeh

<sup>6</sup> Littunen

<sup>7</sup> Groenewegen & De Langen

<sup>8</sup> Criaco

<sup>9</sup> Baron & Henry

<sup>10</sup> Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)

<sup>11</sup> Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

<sup>12</sup> Hill

حیطه فعالیت فین تک‌ها، یک نفر نمی‌تواند به همه امور اشراف کامل داشته باشد و نیاز به جمعیتی از تجارب مختلف افرادی است که سال‌ها در این حوزه به آزمون و خطا بهترین مدل دستیابی به بقا را تجربه کرده‌اند.

در ادبیات موجود نیز به این خلأ تحقیق صراحتاً اشاره شده است. در همین راستا، (جوزفی و همکاران، ۲۰۱۷)<sup>۱</sup> بیان می‌دارد که با وجود تحقیقات در چندین حوزه، هیچ بررسی برای تحکیم دانش در مورد بقا و شکست سازمانی وجود ندارد. در بسیاری از مقالات، افراد و محققان از اطلاعات موجود از شرکت‌ها در یک برش زمانی استفاده می‌کنند تا بقای شرکت‌ها را در دوره خود بتوانند پیش‌گویی کنند اما تا کنون هیچ‌کس یک مدل ثابت برای تمام زمان‌ها، ارائه نداده است (لیلز و همکاران، ۲۰۰۴)<sup>۲</sup>. بنابراین تحقیقات مربوط به بقای شرکت‌های نوآور، نسبتاً ضعیف است و تنها تأثیر عوامل خاص بر بقا از منظر تحقیقات کمی تحلیل شده است (جیانو و همکاران، ۲۰۲۰)<sup>۳</sup>. (مور و همکاران، ۲۰۲۰)<sup>۴</sup> صراحتاً بیان می‌کنند که عوامل حاکم بر موفقیت کارآفرینان بر بقا مشخص نیست. مهم‌تر از همه، اینکه چرا برخی از کارآفرینان باقی‌مانده، زنده می‌مانند و برخی دیگر نه، هنوز بررسی نشده است (مور و همکاران، ۲۰۲۰). از این رو بررسی بخش‌های مختلف اقتصادی با توجه به میزان بقای شرکت‌های تازه‌متولدشده و عملکردهای پس از ورود و نوآورانه‌شان، می‌تواند هدف جالبی برای تحقیقات آینده باشد (سنترالی و ویواریلی، ۲۰۰۷)<sup>۵</sup>. همچنین می‌توان راه‌های مختلفی پیشنهاد کرد تا درک از بقای سرمایه‌گذاری جدید در عصر دیجیتال را افزایش داد (سوتو-سیمئونه و همکاران، ۲۰۲۰)<sup>۶</sup>. به دلیل همین خلأ تحقیقاتی در ادبیات (مکیویسز و کورسوزوسکا، ۲۰۲۳)<sup>۷</sup> توصیه کرده‌اند در آینده لازم است شاهد گسترش مطالعات مربوط به سنجش موفقیت شرکت‌ها و رابطه با بقای کسب‌وکارها باشیم. با ملاحظه شکاف تحقیقاتی موجود مشخص گردید که توصیفات فرایندی که استارت‌آپ‌ها برای بقا باید طی کنند نیاز به مدل‌سازی دقیق و جامع دارد و مطالعات اندکی هم که به این موضوعات پرداخته‌اند کمتر توانسته‌اند ابعاد پنهان این مسائل را روشن سازند و به استارت‌آپ‌ها کمک کنند تا با تأسی از یک مدل فرایندی دقیق و شفاف بقای خود را در این محیط رقابتی بازار امروزی تداوم بخشند. بنابراین با توجه به خلأ موجود در ادبیات تحقیق و اهمیت نقش فین تک‌ها در اقتصاد کشور، این مقاله سعی دارد تا با استفاده از تجارب فین تک‌های موفق که حداقل در ۴۲ ماه اولیه فعالیت خود بقا داشته‌اند، مدلی طراحی کند تا مسیری که منتج به بقای استارت‌آپ‌های حوزه فین تک می‌شود را تصویر کند و به کاهش نرخ شکست استارت‌آپ‌های فین تک کمک کند.

طراحی این مدل مفهومی می‌تواند برای صاحبان استارت‌آپ‌های فین تک، کسانی که می‌خواهند در این حوزه شروع به کار کنند و پژوهشگرانی که در این زمینه مطالعه می‌کنند با پاسخگویی به دو سؤال، مفید باشد: (۱) مدل مفهومی بقای استارت‌آپ‌های فین تک از چه سازه‌های کلیدی تشکیل شده است؟ (۲) با توجه به تجارب و نظر کارآفرینان موفق در این زمینه، نحوه چینش و تقدم و تأخر مراحل این مدل به چه شکل و ترتیبی است؟

در مشارکت نظری این پژوهش سعی شده است تا با تکیه بر تجارب خبرگان و مدلی که طراحی شده، نوع نگاه کارآفرینان به مفهوم بقا متفاوت گردد و مهم‌ترین مشارکت نظری این پژوهش در تغییر نوع نگاه به شکست و بقا است. شکست به منزله کسب تجربه و مرحله‌ای از مراحل موفقیت است که باید منجر به یادگیری دقیق و تکرار نشدن اشتباهات شود. سرعت در تصمیم‌گیری با توجه به محیط پویا و متلاطم اکوسیستم فین تک‌ها نکته کلیدی بقا است. بر اساس مدل طراحی شده باید کارآفرین ابتدا با رصد مستمر محیطی نسبت به تغییرات محیط خود برای شکار فرصت‌ها هوشیار باشد و طراحی و توسعه محصول و کسب‌وکار را به‌صورت هم‌زمان پیگیری کند زیرا در فین تک‌ها، محصول و کسب‌وکار به

<sup>1</sup> Josefy

<sup>2</sup> Lyles

<sup>3</sup> Jiao

<sup>4</sup> Mor

<sup>5</sup> Santarelli & Vivarelli

<sup>6</sup> Soto-Simeone

<sup>7</sup> Mackiewicz & Kurczewska

یکدیگر وابسته هستند و مجزا از هم نیستند. نوع نگاه کارآفرین به میزان نوآوری، نوع ارتباط با رقبای بزرگ و سابقه و نحوه تعامل با رگولاتورها و دستگاه‌های نظارتی از جمله مهم‌ترین مواردی است که حد اعتدال آن در این پژوهش تحلیل شده است تا احتمال بقای استارت‌آپ‌ها افزایش یابد.

در ادامه ابتدا با بررسی مبانی نظری و ادبیات موجود، مفاهیم کلیدی تحقیق نظیر مفهوم بقا، مفهوم های تک، مفهوم فین تک و انواع آن تعریف می‌شود. سپس روش تحقیق با توصیف ابزار جمع‌آوری داده‌ها و معرفی جامعه و نمونه آماری پژوهش ارائه شده است. در یافته‌های تحقیق پس از نمایش مشخصات دموگرافیک مصاحبه‌شوندگان به تحلیل و کدگذاری داده‌های پژوهش برای تعیین سازه‌های کلیدی مدل پرداخته شده است. سپس بر اساس مصاحبه‌های انجام‌شده با خبرگان گزاره‌هایی استخراج گردید که ترتیب شکل‌گیری مراحل طراحی مدل را تعیین می‌کند. مدل طراحی شده، در مرحله بعد، اعتبارسنجی می‌شود و هر بخش از مدل با تئوری‌های موجود در ادبیات کارآفرینی مطابقت داده می‌شود. در بخش آخر نیز نتایج حاصل از این تحقیق و پیشنهادهایی برای تحقیقات آینده ارائه شده است.

### مبانی نظری

برای تعریف مفهوم بقا ابتدا لازم است اشاره شود که طبق تعریف گزارش اجرایی سال ۲۰۰۸ دیده‌بان جهانی کارآفرینی هر شرکتی که به مدت سه ماه به کارکنان و حتی مالکان خود حقوق و دستمزد دهد رویداد تولد<sup>۱</sup> را تجربه کرده است. کسب‌وکارهایی که فرایند حقوق و دستمزد دادن آنها بیش از سه ماه و کمتر از ۴۲ ماه فعالیت داشته کسب‌وکار جدید<sup>۲</sup> محسوب می‌شوند. صاحبان کسب‌وکارهایی که بیش از مدت ۴۲ ماه به پرداخت حقوق و دستمزد می‌پردازند به‌عنوان صاحبان کسب‌وکارهای ایجادشده<sup>۳</sup> شناخته می‌شوند و کسب‌وکار آنها از مرحله جدیدبودن گذر می‌کند (بوسما و همکاران، ۲۰۰۸).<sup>۴</sup>

در رابطه با این که یک استارت‌آپ چند ماه یا چند سال باید زنده بماند تا برحسب تعاریف، بقا یافته باشد اختلاف نظرهای بسیاری وجود دارد (گریگ و پارتاساراتی، ۲۰۱۷).<sup>۵</sup> در ادبیات موجود مدت‌زمان‌های متفاوتی برای تعیین بقای یک استارت‌آپ ذکر شده است. جدول ۱ مدت‌زمان‌هایی که برخی از پژوهشگران صاحب‌نام در این حوزه، برای تعریف مفهوم بقایافتن یک شرکت در مقالات خود در نظر گرفته‌اند را نشان می‌دهد.

<sup>1</sup> Birth Event

<sup>2</sup> New

<sup>3</sup> Established business owners

<sup>4</sup> Bosma

<sup>5</sup> Gregg & Parthasarathy

## جدول ۱. بازه‌های زمانی به کاررفته در ادبیات موجود برای تعریف بقا.

ردیف	بازه زمانی مورد استفاده برای تعریف بقا	منبع
۱	کمتر از ۳ سال	(سقیس و مارسیلی، ۲۰۰۵) <sup>۱</sup> ؛ (رگمی و همکاران، ۲۰۱۵) <sup>۲</sup>
۲	حداقل ۳ سال	(کوناد، ۲۰۱۸) <sup>۳</sup> ؛ (لوفستن، ۲۰۱۶) <sup>۴</sup> ؛ (لی و ژانگ، ۲۰۱۱) <sup>۵</sup> ؛ (هیتینن و همکاران، ۲۰۱۵) <sup>۶</sup> ؛ (روبرت و همکاران، ۲۰۱۷) <sup>۷</sup> ؛ (اکس و همکاران، ۲۰۰۷) <sup>۸</sup>
۳	حداقل ۴ سال	(استبرو و برنهارت، ۲۰۰۳) <sup>۹</sup> ؛ (بویر و بلازی، ۲۰۱۴) <sup>۱۰</sup> ؛ (سیمون-مویا و همکاران، ۲۰۱۲) <sup>۱۱</sup>
۴	حداقل ۵ سال	(دیل سارتو و همکاران، ۲۰۲۱) <sup>۱۲</sup> ؛ (گریگ و پارتاساراتی، ۲۰۱۷) <sup>۱۳</sup> ؛ (هویهبئارت و همکاران، ۲۰۰۰) <sup>۱۴</sup> ؛ (آونسونویز و گالوه-گوریز، ۲۰۱۲) <sup>۱۵</sup> ؛ (تولی و همکاران، ۲۰۱۶) <sup>۱۶</sup> ؛ (لوفستن، ۲۰۱۶) <sup>۱۷</sup> ؛ (ایبرت و همکاران، ۲۰۱۹) <sup>۱۸</sup>
۵	حداقل ۶ سال	(کورونکا و همکاران، ۲۰۱۰) <sup>۱۹</sup> ؛ (جرلوف-جونل و گونتر، ۲۰۱۹) <sup>۲۰</sup>
۶	حداقل ۷ سال	(ساریداکیس و همکاران، ۲۰۰۸) <sup>۲۱</sup>
۷	۸ سال یا بیشتر	(فوترتس-کالن و همکاران، ۲۰۲۲) <sup>۲۲</sup> ؛ (دوتریا، ۱۹۹۲) <sup>۲۳</sup> ؛ (آدرتش، ۱۹۹۵) <sup>۲۴</sup> ؛ (استیو-پرز و همکاران، ۲۰۱۸) <sup>۲۵</sup> ؛ (پرز و همکاران، ۲۰۰۴) <sup>۲۶</sup> ؛ (رانیکو و همکاران، ۲۰۱۹) <sup>۲۷</sup> ؛ (رنک و یروا، ۲۰۱۴) <sup>۲۸</sup>

جدول ۱ نشان می‌دهد که اجماعی در تعریف این بازه زمانی وجود ندارد و برای حوزه‌های مختلف کسب‌وکاری، مدت‌زمان‌های متفاوتی درج شده است. بنابراین با استناد به تعریف دیده‌بان جهانی کارآفرینی از مفهوم بقای یک استارت‌آپ

<sup>1</sup> Cefis & Marsili

<sup>2</sup> Regmi

<sup>3</sup> Coad

<sup>4</sup> Löfsten

<sup>5</sup> Lee & Zhang

<sup>6</sup> Hyytinen

<sup>7</sup> Robert

<sup>8</sup> Acs

<sup>9</sup> Åstebro & Bernhardt

<sup>10</sup> Boyer & Blazy

<sup>11</sup> Simón-Moya

<sup>12</sup> Del Sarto

<sup>13</sup> Huyhebaert

<sup>14</sup> Alonso-Nuez & Galve-Gorriz

<sup>15</sup> Tolley

<sup>16</sup> Ebert

<sup>17</sup> Korunka

<sup>18</sup> Gjerløv-Juel & Guenther

<sup>19</sup> Saridakis

<sup>20</sup> Fuertes-Callén

<sup>21</sup> Doutriaux

<sup>22</sup> Audretsch

<sup>23</sup> Esteve-Pérez

<sup>24</sup> Pérez

<sup>25</sup> Rannikko

<sup>26</sup> Rank & Yeruva

که به معنای پرداخت کردن حقوق و دستمزد به کارکنان و مالکان استارت‌آپ به مدت بیشتر از ۴۲ ماه از ابتدای فعالیت بیان شده است، در این تحقیق نیز همین مدت‌زمان برای تعریف بقا در نظر گرفته شده است. بقا هدفی نسبتاً کوتاه‌مدت به معنای نجات‌یافتن از شکست است که به‌ویژه برای استارت‌آپ‌های تازه‌تأسیس یا شرکت‌هایی که در معرض تهدیدات داخلی و محیطی هستند مورد توجه قرار دارد. منظور از بقای استارت‌آپ، موفقیت و ادامه حیات در محیط پرمخاطره جامعه در حال ظهور خویش است (هیتینن و همکاران، ۲۰۱۵). مفهوم بقا یکی از مراحل مفهوم پایداری<sup>۱</sup> است (بورلاند، ۲۰۱۷).<sup>۲</sup> بقا یک شاخص عملکرد است (آدرتش و توریک، ۱۹۹۹؛ بامول و همکاران، ۲۰۲۰؛ جیانو و همکاران، ۲۰۲۰).<sup>۳</sup> آن را به‌عنوان معیار نتیجه بررسی می‌کنیم (آنگر و همکاران، ۲۰۱۷).<sup>۴</sup> بقای شرکت به‌عنوان یک شاخص جامع از عملکرد آن در ارتباط با سودآوری، کارایی یا به‌سادگی سطوح بهره‌وری بالاتر، بر اساس یک ترتیب بهینه از منابع و توانایی‌های شرکت در نظر گرفته می‌شود (پراکوپ و همکاران، ۲۰۱۹).<sup>۵</sup> بقا در کسب‌وکار می‌تواند به‌عنوان شاخص مهمی از عملکرد و پتانسیل رشد در آینده تلقی شود (کولینگ، ۲۰۰۷).<sup>۶</sup> بقای شرکت، توانایی آن برای عملکرد مداوم و موجودیتش برای یک دوره طولانی است. این یک مفهوم عملی است که برای اطمینان از پیشرفت شرکت با وجود معضلات پیش‌بینی‌شده و پیش‌بینی‌نشده‌ای که می‌تواند در طول وجود آن رخ دهد، تعیین شده است (انکوندابانیانگا و همکاران، ۲۰۲۰).<sup>۷</sup> بقا یک موضوع غالب در تحقیقات کارآفرینی و به معنای حفظ مسئولیت جدید بودن<sup>۸</sup> است. بقا یکی از اصلی‌ترین مشکلاتی است که شرکت‌های نوپا با آن روبه‌رو هستند (لیلز و همکاران، ۲۰۰۴).

تجزیه‌وتحلیل بقا، نیاز به درک بیشتر عواملی دارد که به‌طور مثبت یا منفی بر احتمال بقا پس از ثبت شرکت تأثیر دارند (آنگر و همکاران، ۲۰۱۷). به‌طور کلی در ادبیات موجود برای عوامل مؤثر بر بقا دسته‌بندی‌های مختلفی ارائه شده است و برای مثال می‌توان به دسته‌بندی (فوترس-کالن و همکاران، ۲۰۲۲) اشاره داشت که عوامل تعیین‌کننده بقای استارت‌آپ‌ها را به چند دسته اعم از ویژگی‌های شرکت، عوامل محیطی، استراتژی سازمان، عملکرد مالی، منابع مالی و سرمایه انسانی گروه‌بندی کرده است. از منظری دیگر، محرک‌های بقا یا شکست شرکت‌ها را می‌توان به‌صورت عوامل داخلی، خارجی و تعامل بین عوامل داخلی و خارجی در نظر گرفت و مفهوم بقا را منتج از محیط خارجی و تصمیم‌گیری‌های داخلی دانست (چنگ و همکاران، ۲۰۲۳).<sup>۹</sup> واقعیت بقای کسب‌وکار، پیچیده است و توصیف وضعیت واقعی بقای شرکت، بسیار دشوار است (جیانو و همکاران، ۲۰۲۰) اما آنچه در نظر بیشتر محققان مشهود است اشاره به این دارد که بقا یک سنجه از موفقیت است. این موفقیت از روش‌های مختلفی نظیر موفقیت مالی و معیارهایی که در سرمایه‌گذاری‌های قدیمی‌تر وجود دارد قابل تعریف و ارزیابی است (کئوگ و جوهانسن، ۲۰۲۱).<sup>۱۰</sup> بقای استارت‌آپ‌ها بستگی به توانایی آنها در کسب رضایت مشتریان و کیفیت ادراک‌شده توسط مشتریان دارد (ناومزیک و همکاران، ۲۰۲۲).<sup>۱۱</sup>

<sup>1</sup> Sustainability

<sup>2</sup> Borland

<sup>3</sup> Audretsch & Thurik; Baumöhl

<sup>4</sup> Ungerer

<sup>5</sup> Prokop

<sup>6</sup> Cowling

<sup>7</sup> Nkundabanyanga

<sup>8</sup> Liability of Newness

<sup>9</sup> Cheng

<sup>10</sup> Keogh & Johnson

<sup>11</sup> Naumzik

با مشخص شدن منظور از مفهوم بقا، لازم است منظور از مفهوم فناوری پیشرفته (های‌تک) تبیین شود. سازمان همکاری و توسعه اقتصادی<sup>۱</sup> شرکت‌ها را بر اساس سطح فناوری به چهار گروه: (۱) های‌تک، (۲) مدیوم‌های‌تک<sup>۲</sup>، (۳) مدیوم‌لوتک<sup>۳</sup> و (۴) لوتک<sup>۴</sup> تقسیم‌بندی می‌کند. به دلیل ماهیت شرکت‌های های‌تک، تعریف آن با گذشت زمان تغییر می‌کند (ویلامیزار و همکاران، ۲۰۱۷)<sup>۵</sup> و از آنجایی که مرزبندی بین شرکت‌های های‌تک و دیگر شرکت‌ها دشوار است به‌صورت کلی فناوری‌های بسیار پیشرفته را های‌تک می‌نامند (اورگان و سیمز، ۲۰۰۸)<sup>۶</sup>.

شرکت‌های های‌تک را با شدت دانش و نوآوری دسته‌بندی می‌کنند. آنها محصولات خود را با فناوری بالا<sup>۷</sup> و هماهنگ با محتوای تحقیق و توسعه در محصول تعریف می‌کنند (استینه‌اوس و ده برویجن، ۲۰۰۶)<sup>۸</sup>. شرکت‌های های‌تک باید کارکنانی با تحصیلات بالا داشته باشند (اورگان و سیمز، ۲۰۰۸). این شرکت‌ها دارای رشد سریع بازار، نفوذ محصول در آن و چرخه عمر کوتاه‌تر محصول می‌باشند. همچنین نوآوری و تحقیق و توسعه در شرکت‌های های‌تک مکمل یکدیگرند (چن و همکاران، ۲۰۲۰)<sup>۹</sup>. فعالیت‌های بازاریابی در شرکت‌های های‌تک و مدیوم‌های‌تک بسیار بالاست (ویلامیزار و همکاران، ۲۰۱۷). مانند اغلب کسب‌وکارها، شرکت‌های های‌تک نیز چرخه حیات دارند اما این چرخه از نظرهای مختلف مثل جذب سرمایه تفاوت‌هایی دارد. به‌طور معمول شرکت‌های های‌تک ابتدا از منابع داخلی استفاده می‌کنند و سپس به سراغ تأمین مالی خارجی می‌روند. بازاریابی و تحقیق و توسعه، اجزای کلیدی هر کسب‌وکار موفق های‌تک هستند و باید به اندازه کافی تأمین مالی شوند (نویله و لوسی، ۲۰۲۲)<sup>۱۰</sup>.

شرکت‌های های‌تک نسبت به دیگر شرکت‌ها دارای ویژگی برش لبه<sup>۱۱</sup> هستند به این معنی که می‌توانند با استفاده از فناوری پیشرفته، مرزهای دانش را جابه‌جا کنند و به مطالب جدیدی برسند که تاکنون علم آنها را کشف نکرده است. در خصوص بقای شرکت‌های های‌تک، تقریباً ۸۰ درصد این شرکت‌ها در سه سال اول عمر خود شکست می‌خورند (شی و همکاران، ۲۰۱۵)<sup>۱۲</sup>. زیرا به علت رشد سریع فناوری، این شرکت‌ها با کمبود منابع مالی روبرو می‌شوند (برایتون و روبانیک، ۲۰۰۲)<sup>۱۳</sup>. بنابراین توجه به بقای استارت‌آپ‌های های‌تک به دلیل نرخ بالای شکست آنها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

فین‌تک، بیان‌گر هرگونه ارتباط میان فناوری و ارائه خدمات مالی به شکل بهینه، نوین و سریع با ایجاد تغییراتی در سیستم‌های مالی سنتی به کمک نرم‌افزارها، برنامه‌ها و فرایندهای نوین است. هم‌زمان با استقبال جهانی از استارت‌آپ‌ها و ظهور نوآوری‌های مالی و فناوری‌های نوین مالی، در ایران نیز فین‌تک‌ها شروع به فعالیت کرده‌اند و در زمینه‌های گوناگون وارد شده‌اند. با توجه به دسته‌بندی‌های مختلفی که ادبیات موضوع از فین‌تک‌ها دارد و بر اساس مطالعات انجام‌شده در کشور ایران ده نوع فین‌تک مشغول فعالیت است که عبارتند از: فین‌تک‌های ارائه‌دهنده خدمات مالی در حوزه‌های پرداخت، بانک‌تک، بیمه، سرمایه‌گذاری، مدیریت مالی، رمزارز، رمیتنس، رگ‌تک، قرض‌دهی و تأمین مالی جمعی.

<sup>1</sup> The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

<sup>2</sup> Medium-high-tech

<sup>3</sup> Medium-low-tech

<sup>4</sup> Low-tech

<sup>5</sup> Villamizar

<sup>6</sup> O'Regan & Sims

<sup>7</sup> High technology

<sup>8</sup> Steenhuis & De Bruijn

<sup>9</sup> Chen

<sup>10</sup> Neville & Lucey

<sup>11</sup> Cutting-edge

<sup>12</sup> Shi

<sup>13</sup> Bruton & Rubanik

هیئت ثبات مالی (FSB)<sup>۱</sup> در سال ۲۰۱۶ فین‌تک را به‌عنوان یک نوآوری مالی ایجادشده توسط فناوری که مدل‌های کسب‌وکار، برنامه‌ها، فرایندها یا محصولات جدیدی را ایجاد می‌کند و تأثیر قابل توجهی بر بازارهای مالی، مؤسسات مالی یا نحوه خدمت‌رسانی مالی دارند، تعریف کرده است (لئو و همکاران، ۲۰۲۲).<sup>۲</sup> امروزه این تعریف هنوز می‌تواند مبهم باشد اما می‌توان بیان کرد که آنها عمدتاً شرکت‌های نوپا هستند که فرض می‌کنند مستندات مؤسسات مالی سنتی را با مدل‌های تجاری جدیدی وارد صنعت می‌کند (باروسو و لایوردا، ۲۰۲۲).<sup>۳</sup>

فین‌تک یک دستاورد بزرگ برای توسعه اقتصادی و پیشرفت علمی و فناوری است (ژو و همکاران، ۲۰۲۲).<sup>۴</sup> با ظهور چهارمین انقلاب صنعتی و فناوری‌های دیجیتال داده‌محور، تحول در این بخش سرعت گرفت زیرا فناوری به‌طور چشمگیری بر مدل‌های تجاری سازمان‌ها تأثیر می‌گذارد و با تغییر ترجیحات مشتری، روابط جهانی ناپایدار و حتی مداخلات نظارتی تجدیدنظرشده رشد و تغییرات در حوزه فناوری‌های مالی افزایش یافته است (مورینده و همکاران، ۲۰۲۲).<sup>۵</sup> از آنجایی که خدمات فین‌تک عمدتاً به داده‌ها بستگی دارد، در حال حاضر برای مؤسسات مالی مانند بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، معامله‌گران آنلاین و غیره بسیار مهم است که برای تأمین مالی به سمت فناوری مبتنی بر داده‌ها حرکت کنند (بهات و همکاران، ۲۰۲۳).<sup>۶</sup> تعاریف بسیاری برای فین‌تک ارائه شده است اما هیچ تعریفی وجود ندارد که به‌طور کامل و دقیق این پدیده را بیان کند. فین‌تک، به شرکت‌هایی اطلاق می‌شود که فناوری‌های مدرن و نوآورانه و خدمات مالی را ترکیب می‌کنند. در دنیای امروز، فناوری‌های مالی طراحی و ارائه خدمات اقتصادی را با هزینه کمتری نسبت به آنچه با استفاده از روش‌های سنتی قابل دستیابی بود، امکان‌پذیر می‌کنند. اصطلاح فین‌تک مفهومی است که به ادغام فناوری‌های مدرن و مرتبط با اینترنت مانند رایانش ابری، اینترنت موبایل، با حوزه مالی مانند وام‌دهی، بانکداری معاملات و ... اشاره دارد (آلتان و همکاران، ۲۰۲۲).<sup>۷</sup>

با توجه به مفهوم‌های تک و مفهوم فین‌تک و با توجه به تعریف (شی و همکاران، ۲۰۱۵) که معتقدند استارت‌آپ‌های نرم‌افزاری که محصولات نرم‌افزاری پیشرفته را توسعه می‌دهند و بر اساس نرم‌افزاری که ایجاد می‌کنند خدمات ارائه می‌دهند، شرکت‌هایی‌های تک به حساب می‌آیند. مشخص است که فین‌تک‌ها نیز به‌عنوان استارت‌آپ‌هایی که با نرم‌افزارهای پیشرفته نوین خدمات مالی ارائه می‌دهند از جمله استارت‌آپ‌های تک به حساب می‌آیند.

برای جمع‌بندی ادبیات تحقیق شایان ذکر است که با مرور سیر توالی ادبیات بقا، مشخص گردید هنوز برای تعریف دقیق بقا و طول مدت آن، اجماعی وجود ندارد و پژوهشگران در حوزه‌های مطالعاتی مختلف، مدت‌زمان‌های متفاوتی را برای تعریف بقا در نظر گرفته‌اند. بسیاری از مقالات معتبر در ادبیات موجود صرفاً به بیان عوامل مؤثر بر بقا پرداخته‌اند و نحوه تأثیرگذاری یک یا چند عامل مؤثر را بر بقای کسب‌وکارها تعیین کرده‌اند. درحالی که برای استارت‌آپ‌هایی که قصد فعالیت در حوزه‌های پرخطرهای تک را دارند، ایجاد شناخت از فرایندی که منتج به بقا می‌شود ضرورت دارد. بسیاری از مطالعات موجود که بحث بقا را تحلیل و موشکافی کرده‌اند، به شرکت‌ها به‌طور عام پرداخته‌اند و تمرکز کمتری بر مرحله استارت‌آپ و معضلات آن شده است. درحالی که چند سال اولیه از عمر هر شرکت، آسیب‌پذیرترین دوران عمر هر شرکت است و پرداختن به مفهوم بقا در این دوران از اهمیت بالایی برخوردار است.

با رجوع به پیشینه موضوع، مشخص گردید که در تحلیل‌ها و دسته‌بندی‌ها، فین‌تک‌ها با ارائه خدمات پیشرفته به کاربران در زمره شرکت‌های تک به حساب می‌آیند و از آنجا که حوزه فعالیت فین‌تک‌ها در جهان حوزه‌ای نوظهور

<sup>1</sup> Financial Stability Board

<sup>2</sup> Luo

<sup>3</sup> Barroso & Laborda

<sup>4</sup> Zhou

<sup>5</sup> Murinde

<sup>6</sup> Bhat

<sup>7</sup> Altan

است و معضلات بسیاری بین فین‌تک‌ها، رگولاتورها و کاربران به دلیل جدید بودن موضوعات وجود دارد، نداشتن شناخت کافی از این موضوعات موجب افزایش احتمال شکست فین‌تک‌ها می‌شود. بنابراین با توجه به اهمیت نقش فین‌تک‌ها در افزایش سهم اقتصاد دیجیتال هر کشور، ضرورت دارد که به بقای استارت‌آپ‌های فعال در این حوزه توجه بیشتری شود و ادبیات علمی این حوزه مورد مذاقه بیشتری قرار گیرد تا با طراحی مدل بقای استارت‌آپ‌های فین‌تک و ایجاد شناخت و آگاهی بیشتر برای تازه‌واردان به این عرصه، احتمال شکست استارت‌آپ‌های این حوزه در کشور کاهش یابد.

## روش تحقیق

این پژوهش از منظر هدف از نوع کاربردی و روش تحقیق آن کیفی و از نوع مطالعه موردی چندگانه است؛ به این معنا که با استفاده از ابزار مصاحبه از مؤسسان و هم‌مؤسسان استارت‌آپ‌های فین‌تک که موفق به بقای بیشتر از ۴۲ ماه شده‌اند، داده‌های اولیه حاصل شده است. سپس این داده‌ها در دو مرحله با روش (سالدانا، ۲۰۱۵)<sup>۱</sup> کدگذاری شد تا سازه‌های اصلی مدل معین گردد. بر اساس ادبیات موجود و گزاره‌های مستخرج از مصاحبه‌ها نحوه تأثیر سازه‌های اصلی مدل بر مفهوم بقا تعیین شد و ترتیب قرارگیری هر سازه در مدل نهایی مشخص گردید. در نهایت برای اعتبارسنجی مدل، از معیارهای چهارگانه (گوبا، ۱۹۸۹)<sup>۲</sup> برای اعتبارسنجی مدل کیفی استفاده شد که در بخش بعدی جزئیات این مراحل به تفصیل تشریح شده است.

داده‌های لازم برای طراحی مدل با ابزار مصاحبه عمیق نیمه‌ساختاریافته با سؤالات با پایان باز تا مرحله اشباع نظری از خبرگان گردآوری شده است. به این دلیل از مصاحبه‌های نیمه‌ساختاریافته استفاده شد که بتوان از ظرفیت مستند آنها در استخراج اطلاعات دقیق در مورد نگرش‌ها، نظرات و ارزش‌های پاسخ‌دهندگان استفاده کرد. این در حالی است که نیمه‌ساختاریافته بودن این اجازه را می‌دهد که پژوهشگر درجه‌ای از کنترل را بر روی خط سؤالات داشته باشد و به‌عنوان یک ابزار مناسب جمع‌آوری داده از آن استفاده کند (لامونت و دوایل، ۲۰۰۸)<sup>۳</sup>.

در خصوص جامعه آماری پژوهش، از آن‌جا که هدف این پژوهش، شناسایی و مدل‌سازی بوده و نه تعمیم نتایج و با توجه به کیفی بودن روش کار، جامعه آماری، انتخابی و هدفمند است. در مورد دلایل پژوهشی-اجرایی انتخاب جامعه آماری به دلیل محدود کردن گستره بحث، جامعه آماری این تحقیق صرفاً به استارت‌آپ‌های فین‌تک در حوزه فین‌تک در قلمروی کشور ایران محدود گشته است. برای احصای جامعه آماری تحقیق، به وب‌سایت‌های معتبر و مراجع رسمی رجوع شده است. بر این اساس، به استناد اطلاعات مندرج در سایت‌های مرجع در سال ۱۴۰۱، جامعه آماری فین‌تک‌های فعال در کشور شناسایی گردید. سپس از فهرست کلیه فین‌تک‌های فعال در کشور، آن تعداد از فین‌تک‌هایی که حداقل ۴۲ ماه از عمر فعالیت آنها گذشته است، ظرف چند سال گذشته در رویدادها و نمایشگاه‌های تخصصی حضور داشته‌اند، تبلیغات و شهرت دارند و در شبکه‌های اجتماعی نظیر اینستاگرام، توییتر و تلگرام نیز حضور فعال دارند انتخاب گردیدند. در انتخاب نمونه آماری سعی شد برای ایجاد تنوع نمونه‌ها، از هر دسته از انواع ده‌گانه فین‌تک، یک یا چند فین‌تک انتخاب شود تا همه حوزه‌های فعالیت فین‌تک‌ها پوشش داده شود.

در خصوص نمونه پژوهش، همان‌طور که در تعریف فین‌تک اشاره شد انواع فین‌تک‌های فعال در ایران به ده دسته قابل تفکیک هستند که عبارتند از: فین‌تک‌های پرداخت، بانک‌تک، بیمه، سرمایه‌گذاری، مدیریت مالی، رمزارز، رمیتنس، تأمین مالی جمعی، رگ‌تک و قرض‌دهی. تلاش شده است که نمونه پژوهش بیشتر این انواع موجود را پوشش دهد و محدود به یک نوع خاص از انواع فین‌تک نباشد تا تنوع تجربه‌های گوناگون در مواجهه با رگولاتورها و مشتریان متفاوت

<sup>1</sup> Saldaña

<sup>2</sup> Guba

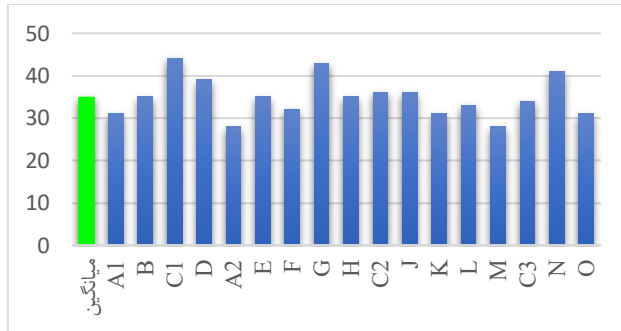
<sup>3</sup> Lamont & Dowell

را دربرگیرد. برای نمونه تحقیق با ۱۸ مدیر عالی از تعداد ۱۵ فین تک فعال در کشور مصاحبه عمیق در پاییز سال ۱۴۰۱ صورت گرفت و از آنجا که به‌طور نسبی به یک اشباع نظری دست یافته شد به همین تعداد مصاحبه بسنده شد.

### تجزیه و تحلیل داده‌ها

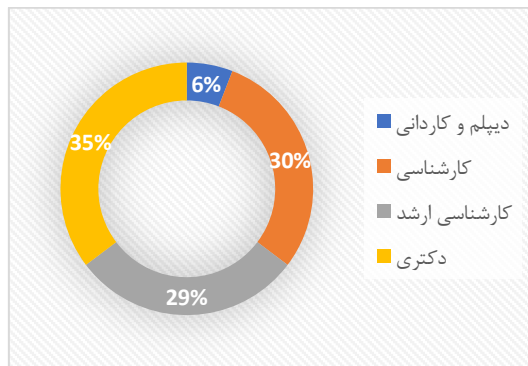
در خصوص مشخصات دموگرافیک مصاحبه‌شوندگان چهار شاخصه سن، سطح تحصیلات، سمت سازمانی مصاحبه‌شوندگان و نوع فین تک آنها پرسیده شد.

**سن مصاحبه‌شوندگان:** بازه سنی مدیران فین تک‌ها از ۲۸ سال تا ۴۴ سال بوده و میانگین آن‌ها نزدیک به ۳۵ سال است.



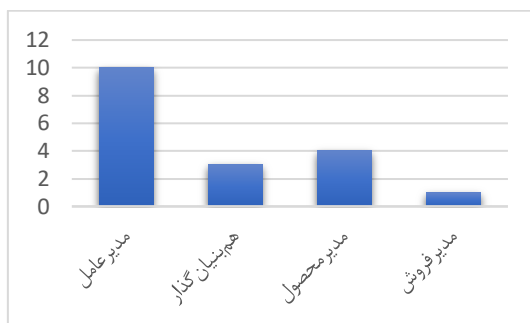
شکل ۱. سن مصاحبه‌شوندگان.

**سطح تحصیلات مصاحبه‌شوندگان:** بیشتر مدیران فین تک‌های منتخب، از سطح تحصیلات عالی برخوردار بودند. نمودار شکل ۲ نمایش آخرین مقطع تحصیلی آنها است.



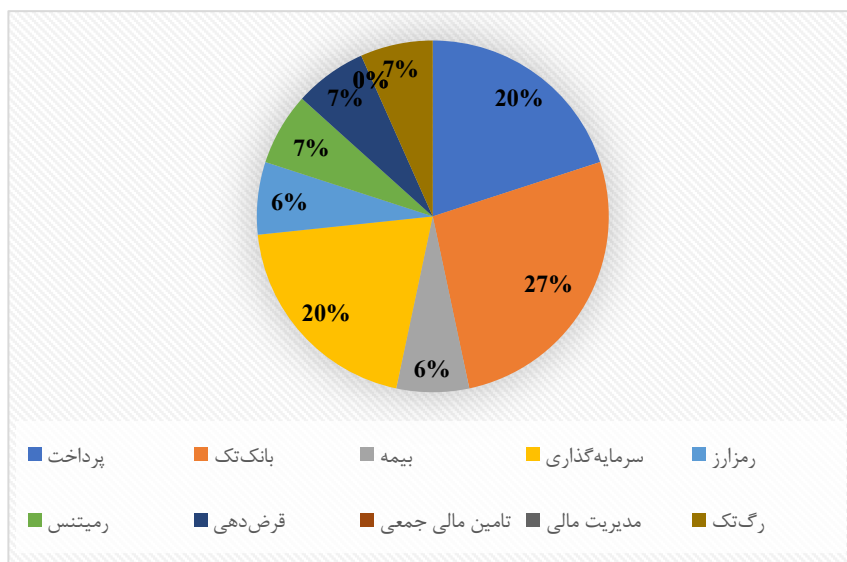
شکل ۲. سطح تحصیلات مصاحبه‌شوندگان.

**آخرین سمت سازمانی مصاحبه‌شوندگان:** تلاش شد تا از هر فین تک با مدیران عالی آنها در سمت مدیرعاملی، هم‌بنیان‌گذاران یا مدیران محصول مصاحبه به عمل آید.



شکل ۳. سمت سازمانی مصاحبه‌شوندگان.

نوع فین تک: برای نمونه تحقیق با ۱۸ مدیر عالی از تعداد ۱۵ فین تک مصاحبه عمیق صورت گرفت. نمودار شکل ۴ تنوع نمونه پژوهش در بین انواع فین تک موجود در اکوسیستم کشور را نشان می‌دهد.



شکل ۴. تنوع حوزه فعالیت نمونه پژوهش.

بر اساس کتاب «راهنمای کدگذاری برای محققان کیفی» (سالدانا، ۲۰۱۵) در روش کیفی مراحل کدگذاری برای تحلیل داده‌های برگرفته از مصاحبه‌ها را می‌توان در دو چرخه اول و دوم تعریف کرد. کدگذاری چرخه اول برای تبدیل گزاره‌های کلامی به واحدهای مشخص معناشناختی و راهی برای خلاصه‌کردن بخش‌های اولیه داده است. همچنین چرخه دوم، راهی برای دسته‌بندی آن خلاصه‌ها به تعداد کمتری از دسته‌ها، مضامین یا ساختارها است که برای تعیین طبقات معناشناختی با درجه انتزاع بالاتر نسبت به کدهای چرخه اول و برقرار ساختن روابط بین طبقات به‌کار می‌رود (سالدانا، ۲۰۱۵). در این پژوهش نیز برای تحلیل داده‌های برگرفته از مصاحبه‌ها از همین دو مرحله کدگذاری چرخه اول و دوم استفاده شده است. هریک از این دو چرخه، انواع و زیرمجموعه‌های روشی متنوعی دارند. در این پژوهش در

کدگذاری چرخه اول از روش‌های عنصری<sup>۱</sup> با زیرمجموعه روشی کدگذاری توصیفی<sup>۲</sup> و کدگذاری این‌ویوو<sup>۳</sup> استفاده شده است. در کدگذاری توصیفی، موضوع و مفهوم اساسی داده را در قالب یک کلمه (مثل صفت، فعل و ...) یا یک عبارت خلاصه می‌کنند که این کلمه یا عبارت از ذهن خود محقق برگرفته می‌شود. اما در روش کدگذاری این‌ویوو این کلمه یا عبارت را باید حتماً از دل داده‌ها استخراج کرد و کدگذاری به‌وسیله یک کلمه یا عبارت کوتاه از زبان واقعی موجود در داده‌های خام انجام می‌شود. در چرخه دوم نیز انواع مختلفی از زیرمجموعه‌های روشی وجود دارد که از بین آنها در این پژوهش به دلیل هدف طراحی یک مدل مفهومی، از کدگذاری الگو<sup>۴</sup> برای دسته‌بندی خلاصه‌ها به تعداد کمتری از مجموعه‌ها، تم‌ها و ساختارها استفاده شده است.

**کدگذاری چرخه اول<sup>۵</sup>:** نخستین گام در تلخیص داده‌های گردآوری‌شده از مصاحبه‌شوندگان، کدگذاری چرخه اول می‌باشد. این مرحله عبارت است از خردکردن داده‌ها در قالب واحدهای معنایی متمایز. داده‌های ورودی این چرخه از همان داده‌های خام برگرفته‌شده از مصاحبه‌ها است. کدگذاری چرخه اول، فرایندی است که در آن، ایده‌های اساسی موجود در داده‌ها شناسایی، نام‌گذاری و طبقه‌بندی می‌شوند (میلز و همکاران، ۲۰۱۴)<sup>۶</sup>. مفاهیم اصلی یا طبقات و ویژگی‌های آنها، در این مرحله مورد شناسایی قرار می‌گیرند.

**کدگذاری چرخه دوم<sup>۷</sup>:** چرخه دوم کدگذاری شامل دسته‌بندی، سازماندهی مجدد و متراکم‌ساختن کدهای حاصل از چرخه اول به‌منظور ظهور مقولات، سازه‌ها و روابط بین آنها می‌شود. بر اساس دیدگاه (میلز و همکاران، ۲۰۱۴) کدگذاری چرخه دوم تنها خلاصه توصیفی داده‌ها نیست بلکه تلاشی برای ترکیب آنها در سطح بالاتری از معانی تحلیلی است. بنابراین در این مرحله محقق باید با رجوع به ادبیات، شروع به دسته‌بندی و ایجاد مقولات جدید از کدهای برگرفته از چرخه اول کند. این کدهای چرخه دوم را می‌توان از دو منظر اصلی و فرعی دسته‌بندی کرد. در این پژوهش، کدهای چرخه دوم فرعی از منظر مقیاس و سطح تحلیل و تأثیرگذاری به سه دسته کدهای قابل تعریف در سطح فردی، سازمانی و محیطی دسته‌بندی شده‌اند و کدهای چرخه دوم اصلی از منظر قرابت موضوعی با کدهای تشخیص فرصت، طراحی و توسعه محصول، طراحی و توسعه کسب‌وکار، راه‌اندازی شرکت، تجاری‌سازی و رشد قابل تعریف هستند. این کدهای اصلی اساس شکل‌گیری مقولات و طراحی سازه‌های مدل مفهومی بقا خواهند بود.

## جدول ۲. کدگذاری چرخه اول و دوم.

کدهای چرخه اول	فراوانی هر کد اولیه	کدهای چرخه دوم فرعی	کدهای چرخه دوم اصلی
پیش‌نیازهای شخصیتی و مهارتی	۱۵	عوامل فردی	
تجربه‌های شخصی قبلی	۱۱	عوامل فردی	
اهداف و انگیزه‌های شخصی	۶	عوامل فردی	تشخیص فرصت
ویژگی‌های شخصیتی	۱۱	عوامل فردی	
مهارت‌های تصمیم‌گیری	۳	عوامل فردی	
مهارت‌های یادگیری	۳	عوامل فردی	

<sup>1</sup> Elemental methods

<sup>2</sup> Descriptive coding

<sup>3</sup> In Vivo coding

<sup>4</sup> Pattern Coding

<sup>5</sup> First cycle coding

<sup>6</sup> Miles

<sup>7</sup> Second Cycle Coding

کدهای چرخه دوم اصلی	کدهای چرخه دوم فرعی	فراوانی هر کد اولیه	کدهای چرخه اول
	عوامل فردی	۷	دانش و معلومات علمی
	عوامل محیطی	۱۲	رصد دائمی محیط
	عوامل محیطی	۹	جست‌وجوی خلأها و پیش‌بینی نیازها
	عوامل فردی	۶	ایده‌پردازی
	عوامل فردی	۷	ارزیابی و غربالگری ایده‌ها
	عوامل محیطی	۴	تشخیص فرصت
	عوامل محیطی	۶	شناسایی نیازهای مشتری در فرصت‌های منتخب
	عوامل سازمانی	۴	اولویت‌بندی مشکلات و تعریف دقیق مشکلات منتخب
	عوامل سازمانی	۵	جست‌وجو برای ارائه راه حل برای پاسخ به مشکل منتخب
	عوامل سازمانی	۵	ایده‌پردازی، طراحی نوآورانه مفهوم اولیه
	عوامل سازمانی	۳	ارائه خدمات جدید یا بهینه‌کردن خدمات قبلی
	عوامل سازمانی	۲	توجه به نوع کسب‌وکار در طراحی محصول
	عوامل سازمانی	۶	توسعه مفهوم
	عوامل سازمانی	۲	اعتدال در ایجاد تنوع در محصولات
	عوامل سازمانی	۲	ارزیابی و غربالگری مفهوم محصول
	عوامل سازمانی	۳	انتخاب بهترین مفهوم محصول
طراحی و توسعه محصول	عوامل سازمانی	۵	آزمون مفهوم محصول منتخب
	عوامل سازمانی	۸	نوآوری
	عوامل سازمانی	۵	توجه به نوع بازار در انتخاب نوآوری
	عوامل سازمانی	۳	تحقیق و توسعه
	عوامل سازمانی	۵	شناسایی فناوری‌های نوین
	عوامل سازمانی	۱	توجه به عمر فناوری‌ها در یادگیری فناوری‌های نوین
	عوامل سازمانی	۶	تمرکز بر نیاز مشتری نهایی
	عوامل سازمانی	۱۳	تحلیل فضای رقابتی و بررسی الگوهای موفق داخلی و خارجی
	عوامل سازمانی	۸	طراحی استراتژی‌های محصول
	عوامل سازمانی	۵	تولید نمونه اولیه بر اساس مفهوم محصول تأییدشده
	عوامل سازمانی	۷	ارائه حداقل محصول پذیرفتنی به مشتریان
	عوامل سازمانی	۶	سنجش و اعتبارسنجی فنی و تجاری
	عوامل سازمانی	۶	ارائه محصول به مشتریان اولیه
	عوامل سازمانی	۱۰	تشکیل تیم هم‌بنیان‌گذاران با تخصص‌های مکمل در حوزه‌های فنی، مدیریتی و بازاریابی
طراحی و توسعه کسب‌وکار	عوامل سازمانی	۵	تعریف چشم‌انداز و مأموریت شرکت
	عوامل سازمانی	۱۲	انجام مطالعات بازار و تحقیقات بازاریابی
	عوامل محیطی	۲	بررسی مقررات صنعت و تحلیل آینده صنعت
	عوامل محیطی	۱۲	ایجاد شناخت و سنجش رگولاتورها، رقبا و شرایط بازار قبل از ورود به صنعت
	عوامل سازمانی	۵	شناسایی مشتری هدف و بخش‌بندی بازار
	عوامل سازمانی	۵	تعیین نیازهای هر بخش از مشتریان

کدهای چرخه دوم اصلی	کدهای چرخه دوم فرعی	فراوانی هر کد اولیه	کدهای چرخه اول
		۲	توجه به ساختار ذهنی مشتریان
	عوامل سازمانی	۵	تعریف منابع موردنیاز داخلی و خارجی
	عوامل سازمانی	۹	تعیین استراتژی رقابت و تحلیل رقبا
	عوامل سازمانی	۶	طراحی مدل کسب‌وکار
	عوامل سازمانی	۶	توسعه استراتژی‌های مالی، فناوری، بازار، رقابت و ... شرکت
	عوامل محیطی	۵	کمک‌گرفتن از غول‌های صنایع و مشتریان بزرگ
	عوامل سازمانی	۴	تعریف و مدیریت مدل مالی کسب‌وکار با محاسبه نسبت‌های مالی، برآورد هزینه‌های ثابت و متغیر، نقطه سر به سر، تعیین حقوق و دستمزد
	عوامل سازمانی	۲	قیمت‌گذاری محصولات بر اساس شرایط بازار و هزینه‌ها
	عوامل سازمانی	۸	شناسایی تأمین‌کنندگان و تعیین استراتژی‌های تأمین منابع (اعم از تصمیم‌گیری برای ارتباط با مراکز رشد، شتاب‌دهنده‌ها، شرکت‌های مادر و سایر شیوه‌های تأمین منابع)
	عوامل سازمانی	۹	تحلیل ریسک‌های احتمالی و راه‌های مواجهه با ابرریسک‌ها
	عوامل سازمانی	۱۱	تعیین مکان جغرافیایی شرکت
	عوامل سازمانی	۷	تعیین اندازه تعداد نفرات
	عوامل سازمانی	۸	تعیین روش‌های بازاریابی و جذب مشتری
	عوامل سازمانی	۳	تأمین فضای فیزیکی و امکانات سخت‌افزاری اولیه
	عوامل سازمانی	۱۰	استخدام و آموزش نیروها با طراحی برنامه استخدام
	عوامل سازمانی	۵	توسعه مشتریان اولیه به مشتریان اصلی
	عوامل سازمانی	۳	تغییر سبک مدیریت و ایجاد سازمان با فرهنگ مأموریت‌محور
	عوامل سازمانی	۳	ایجاد دپارتمان‌های عملکردی به‌جای تیم توسعه مشتری
راه‌اندازی شرکت	عوامل سازمانی	۳	به‌روزرسانی اطلاعات مشتریان و ایجاد دپارتمان چابک برای پاسخ‌گویی سریع
	عوامل فردی	۸	استفاده از تجربه مشاوران تخصصی
	عوامل سازمانی	۶	جذب سرمایه و تخصیص منابع
	عوامل سازمانی	۴	توسعه زیرساخت‌ها بر اساس نوع خدمت
	عوامل سازمانی	۸	رسیدگی به ملاحظات حقوقی در صورت نیاز (ثبت شرکت، بیمه، مالیات، سایر مجوزهای لازمه و ملاحظات حقوقی)
	عوامل سازمانی	۸	اجرای طرح‌های بازاریابی و برندینگ
	عوامل سازمانی	۵	تجاری‌سازی محصول و تولید انبوه
	عوامل سازمانی	۷	توسعه بازار و تأمین منابع جدید
	عوامل محیطی	۶	شبکه‌سازی و حضور مؤثر در اکوسیستم (حضور در رویدادها، سمینارها، انجمن فین تک و ...)
تجاری‌سازی و رشد	عوامل محیطی	۹	مواجهه و تعامل با رگولاتورها
	عوامل محیطی	۱۰	رصد مستمر محیط ملی و بین‌المللی
	عوامل محیطی	۱۳	توجه به محصولات جدید، رقبا، تغییر نیاز مشتریان و سایر فرصت‌های جدید در بازار
	عوامل محیطی	۱۳	تحلیل محیط کسب‌وکار (تحلیل اقتصادی، اجتماعی، حقوقی از شرایط بازار، صنعت، مشتریان، رقبا، رگولاتورها و سایر عوامل مؤثر)

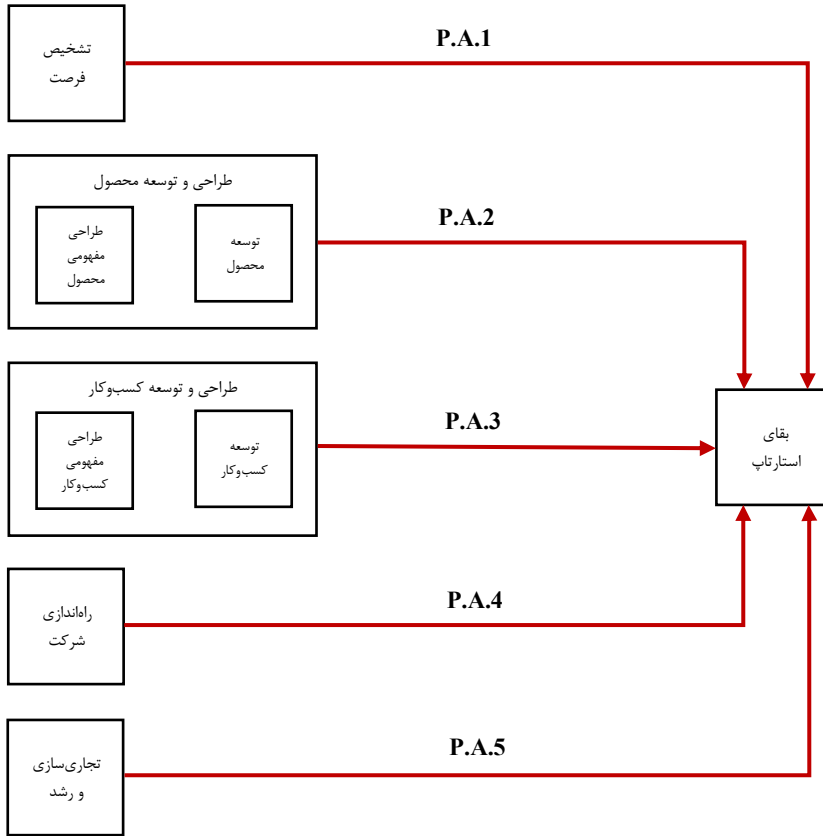
## یافته‌های پژوهش

بر اساس مصاحبه‌های انجام‌شده و مقولاتی که شکل گرفته، گزاره‌های تحقیق استخراج شده‌اند. هر گزاره بر اساس بخش‌هایی از مصاحبه‌های مختلف، استنتاج شده و از تجربیات مدیران فین‌تک‌های موفق نتیجه گرفته شده است. مجموعه گزاره‌های پژوهش در دو دسته کلی قابل تفکیک هستند:

- **مجموعه گزاره‌های A:** گزاره‌های مربوط به ارتباط هریک از مفاهیم اصلی مدل با بقا
- **مجموعه گزاره‌های B:** گزاره‌های مربوط به ارتباط بین سازه‌های اصلی مدل.

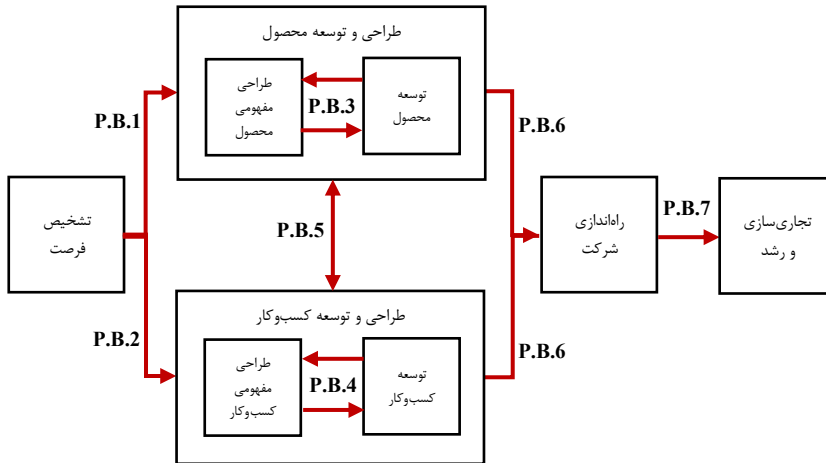
بر اساس نتایج کدگذاری معین گردید که سازه‌های اصلی مدل که فرایند دستیابی به بقای آن را شکل می‌دهند عبارتند از: تشخیص فرصت، طراحی و توسعه محصول، طراحی و توسعه کسب‌وکار، راه‌اندازی شرکت، تجاری‌سازی و رشد. مجموعه گزاره‌های A نشان می‌دهد که چرا هرکدام از این سازه‌ها، به سبب تأثیری که بر بقا دارند، در فرایند بقا قرار گرفته‌اند. در تجربیات مدیران فین‌تک‌ها به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم به این گزاره‌ها صحنه گذاشته شده است که چطور هرکدام از این سازه‌ها باعث بقای فین‌تک آنها شده است. همچنین مجموعه گزاره‌های B، ترتیب و تقدم و تأخر هرکدام از این سازه‌های مدل را نسبت به یکدیگر نشان می‌دهد. در ادامه به بیان هرکدام از این دو مجموعه گزاره می‌پردازیم. با توجه به حجم متن مربوط به مصاحبه‌ها از بیان جزئیات داستان هر فین‌تک که در مصاحبه‌ها مطرح شده است خودداری می‌شود و صرفاً به بیان نتیجه مربوط به هر بخش از مصاحبه‌ها که به یک گزاره ختم شده است بسنده می‌شود.

**مجموعه گزاره‌های A:** خروجی کدگذاری چرخه دوم، پنج کد اصلی را به‌عنوان سازه‌های اصلی مدل مشخص کرد که در این مجموعه گزاره‌های A، براساس تجربیات خبرگان که در مصاحبه‌ها مطرح شد نوع تأثیر سازه‌های اصلی مدل بر مفهوم بقا بررسی می‌شود.



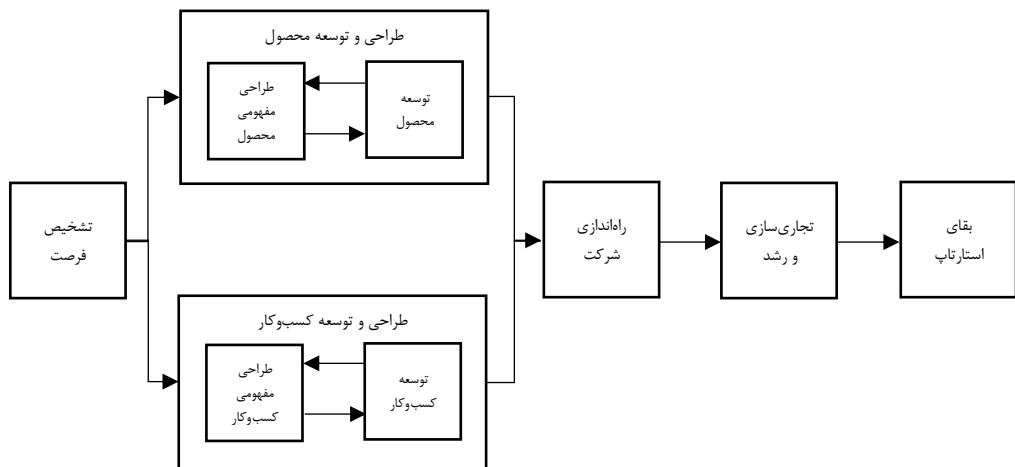
شکل ۵. گزاره‌های مربوط به ارتباط هر یک از مفاهیم اصلی مدل با بقا.

- P.A.1- تشخیص فرصت مناسب باعث افزایش بقای فین تک‌ها می‌شود.  
 P.A.2- طراحی و توسعه محصول مناسب منجر به افزایش بقای فین تک‌ها می‌شود.  
 P.A.3- طراحی و توسعه کسب‌وکار مناسب منجر به افزایش بقای فین تک‌ها می‌شود.  
 P.A.4- راه‌اندازی شرکت منجر به افزایش بقای فین تک‌ها می‌شود.  
 P.A.5- تجاری‌سازی و رشد نسبت به بازار منجر به افزایش بقای فین تک‌ها می‌شود.
- مجموعه گزاره‌های B:** این دسته از گزاره‌ها مربوط به ارتباط بین سازه‌های اصلی مدل است که ترتیب و تقدم و تأخر هر کدام از این سازه‌های مدل را نسبت به یکدیگر نشان می‌دهد.



شکل ۶. گزاره‌های مربوط به ارتباط بین سازه‌های اصلی مدل.

- P.B.1- تشخیص فرصت، لازمه طراحی و توسعه محصول است.
  - P.B.2- تشخیص فرصت، لازمه طراحی و توسعه کسب‌وکار است.
  - P.B.3- طراحی مفهومی محصول، لازمه توسعه محصول است و رابطه رفت‌و برگشتی دارند.
  - P.B.4- طراحی مفهومی کسب‌وکار، لازمه توسعه کسب‌وکار است و رابطه رفت‌و برگشتی دارند.
  - P.B.5- طراحی و توسعه محصول و طراحی و توسعه کسب‌وکار می‌توانند به‌صورت موازی پیش روند.
  - P.B.6- طراحی و توسعه محصول و طراحی و توسعه کسب‌وکار، لازمه راه‌اندازی شرکت است.
  - P.B.7- راه‌اندازی شرکت، لازمه تجاری‌سازی و رشد است.
- همان‌طور که بیان شد چرخه دوم اصلی کدگذاری‌ها، سازه‌های اصلی مدل را مشخص کرد و تأثیر هر سازه بر مفهوم بقا و همچنین نحوه چینش سازه‌ها نیز با توجه به گزاره‌های برگرفته‌شده از مصاحبه‌ها و تجربیات خبرگان تعیین گردید. بر همین اساس، شکل ۷ مدل مفهومی بقای استارت‌آپ‌های تک اکوسیستم فین‌تک را نمایش می‌دهد



شکل ۷. مدل مفهومی بقای استارت‌آپ‌های فین‌تک.

بر اساس این مدل، کارآفرین ابتدا باید با رصد مستمر محیط، فرصت‌های مناسب را تشخیص دهد و برای استفاده از این فرصت‌ها محصول و کسب‌وکاری ایجاد کند که نیاز مشتریان را برآورده سازد. مراحل طراحی مفهومی محصول و توسعه محصول به صورت رفت‌وبرگشتی انجام می‌گیرد و در خصوص طراحی مفهومی کسب‌وکار و توسعه کسب‌وکار نیز به همین ترتیب به صورت تکرارپذیر و رفت‌وبرگشتی انجام می‌گیرد. گفتنی است که مراحل طراحی و توسعه محصول می‌تواند به موازات طراحی و توسعه کسب‌وکار به صورت هم‌زمان پیش رود. در ادامه باید فین تک به صورتی رسمی تر راه‌اندازی شود و برای رشد مقیاس فعالیت آن تلاش شود.

در خصوص اعتبارسنجی مدل، گفتنی است که طبق نظر (گوبا، ۱۹۸۹) بررسی صحت علمی مطالعات کیفی از نظر موثق بودن و صحت‌داشتن<sup>۱</sup> یا دقت علمی<sup>۲</sup>، شامل چهار معیار قابلیت اعتبار، قابلیت اطمینان، قابلیت تأیید و قابلیت انتقال است. با توجه به ارجاع بالای تحقیقات علمی روز دنیا به معیارهای چهارگانه گابا و لینکلن و با تکیه بر جامعیت و پوشش‌دهی نسبتاً کامل این معیارها، در این پژوهش، اعتبارسنجی مدل بقای استارت‌آپ‌های فین تک بر اساس همین معیارهای چهارگانه ذیل انجام می‌شود. در ادامه به بررسی و بیان اقدامات انجام‌شده برای اعتبارسنجی مدل در هر یک از این چهار معیار به تفکیک می‌پردازیم.

اقدامات انجام‌شده برای اعتبارسنجی مدل با معیار قابلیت اعتبار<sup>۳</sup>: (۱) مشارکت‌کننده‌ها<sup>۴</sup> مدل مفهومی تحقیق را بازبینی کردند و مدل بر اساس بازخوردهای مطرح‌شده اصلاح گردید. (۲) همکاران<sup>۵</sup> به‌منظور اطمینان از صحت نحوه انجام پژوهش، فرایند انجام کار را بازبینی کردند و بر اساس بازخوردهای مطرح‌شده نتیجه‌گیری اصلاح گردید. (۳) در این پژوهش برای افزایش قابلیت اعتبار تلاش شد تا مشارکت‌کنندگان با حداکثر تنوع تجربیات انتخاب شوند.

اقدامات انجام‌شده برای اعتبارسنجی مدل با معیار قابلیت اطمینان<sup>۶</sup>: (۱) اگر یافته‌های یک مطالعه، نزدیک و در ارتباط با یکدیگر باشند، بدین معنی است که خواننده قادر خواهد بود کفایت تجزیه‌وتحلیل را از طریق پیگیری فرایند تصمیم‌گیری پژوهشگر، ارزشیابی کند. این عمل به خوانندگان کمک می‌کند که با پیگیری روش پژوهشگر، چگونگی نتیجه‌گیری وی را بررسی کنند. در بخش گزاره‌های این تحقیق سعی شد تا با ارائه گزاره‌ها پس از هر بخش از مصاحبه‌ها نحوه رسیدن به گزاره‌ها و مراحل طراحی مدل به‌طور کامل تشریح شود تا قابلیت اطمینان تحقیق افزایش یابد. (۲) در این پژوهش از کدگذاری استفاده شده و با نقل قول‌های مستقیم مصاحبه‌شوندگان و بیان عین گفتار آنها قابلیت اطمینان تحقیق افزایش یافته است. (۳) در طول انجام مصاحبه‌ها از یک ناظر خارجی<sup>۷</sup> برای بررسی دقیق داده‌ها برای افزایش میزان ثبات پژوهش استفاده گردید.

اقدامات انجام‌شده برای اعتبارسنجی مدل با معیار تأییدپذیری<sup>۸</sup>: (۱) به‌منظور فراهم کردن امکان ممیزی پژوهش توسط مخاطبان و خوانندگان، تمامی مراحل تحقیق و جمع‌آوری داده‌ها به‌طور کامل تشریح شده است تا روند پیشرفت پژوهش از ابتدا تا انتها کاملاً قابل پیگیری باشد.

اقدامات انجام‌شده برای اعتبارسنجی مدل با معیار قابلیت انتقال‌پذیری<sup>۹</sup>: (۱) برای افزایش قابلیت انتقال‌پذیری و تعمیم نتایج تحقیق در دیگر فین تک‌ها، از حداکثر تنوع در شرکت‌های مورد مطالعه با انتخاب از انواع مختلف فین تک

<sup>1</sup> Trustworthiness

<sup>2</sup> Rigor

<sup>3</sup> Credibility

<sup>4</sup> Member checking

<sup>5</sup> Peer Debriefing

<sup>6</sup> Dependability

<sup>7</sup> External check

<sup>8</sup> Confirmability

<sup>9</sup> Transferability

مصاحبه به عمل آمد.<sup>۱</sup> ۲) (مارتین و همکاران، ۲۰۱۱)<sup>۲</sup> به‌منظور انتقال‌پذیری تحقیق خود، در یافته‌های پژوهش خود در رابطه با به‌اشتراک‌گذاشتن تجربیات مربیان با دانشجویان، اشاره می‌کند که نتایج منتج از مطالعه می‌تواند منبعی برای اطلاع‌رسانی به پرستاران در مورد نیازهای آموزشی پرستاران باشد (مارتین و همکاران، ۲۰۱۱). در پژوهش ما نیز سعی شده است این مدل مفهومی، قابلیت کاربرد برای تازه‌واردان به حوزه فین‌تک را داشته باشد تا با به‌اشتراک‌گذاشتن تجربیات کارآفرینان موفق و انتقال مفاهیم مدل به بستر فعالیت تازه‌واردان، گام‌های لازم برای افزایش بقای فین‌تک طی شود. ۳) ارائه جزئیات بیشتر در رابطه با شرکت‌کنندگان و خصوصیات محیط، به افزایش تناسب داده‌ها با محیط تحت مطالعه و افزایش قابلیت انتقال کمک می‌کنند. برخی از این جزئیات می‌توانند شامل اطلاعات جمعیت‌شناختی مثل سن، میزان تحصیلات و سمت سازمانی مصاحبه‌شوندگان باشد. ارائه این اطلاعات به مخاطبان کمک می‌کند تا در ذهن خود به ترسیم بهتری از زمینه‌های پیردازند که نتایج حاصل از مطالعه، از آن مشتق شده‌اند. از طریق چنین اطلاعاتی، محققان می‌توانند بررسی کنند که آیا یافته‌های این تحقیق در جمعیت یا مکانی دیگر کاربرد دارد. در این تحقیق نیز سعی بر این شد تا جای ممکن اطلاعات دموگرافیکی از نمونه تحقیق به اشتراک گذاشته شود. بدون شک قضاوت نهایی در رابطه با قابلیت انتقال یافته‌های تحقیق، با خوانندگان تحقیق خواهد بود. (گوبا، ۱۹۸۹؛ لیپمن و همکاران، ۲۰۱۰)<sup>۳</sup>. در این تحقیق نیز سعی بر این شد تا جای ممکن اطلاعات دموگرافیکی از نمونه تحقیق به اشتراک گذاشته شود. بدون شک قضاوت نهایی در رابطه با قابلیت انتقال یافته‌های تحقیق، با خوانندگان تحقیق خواهد بود.

### بحث و نتیجه‌گیری

با توجه به مدل بقای فین‌تک‌ها و جدول کدگذاری‌ها، در فرایند تشخیص فرصت برای استارت‌آپ‌های فین‌تک باید کارآفرین با تکیه بر تجارب و مهارت‌های پیشین خود محیط را رصد کند تا فرصت‌های مناسب برای بهره‌برداری را شناسایی، ارزیابی، غربال‌گری و انتخاب کند. برای طراحی مفهومی محصول باید بر اساس نیاز مشتریان و اولویت‌های موجود، به ایده‌پردازی، طراحی و توسعه مفهوم اولیه و ارزیابی آن برای انتخاب بهترین مفهوم محصول ممکن اقدام کرد. فرایند توسعه محصول به صورت چرخه‌ای از ساخت، سنجش و یادگیری است که طی آن نمونه اولیه تولیدشده برای گروه اندکی از مشتریان آزمایش می‌شود و اصلاحات لازم بر اساس بازخوردها شکل می‌گیرد تا آماده ارائه در بازار شود. با تشکیل تیم بنیان‌گذاران باید مفهوم کسب‌وکار بر اساس چشم‌انداز و مأموریت شرکت طراحی شود. برای این منظور باید با مطالعه بازار و بخش‌بندی آن، مشتریان، هدف و نیازهای آنها را شناسایی کرد و با تحلیل وضعیت رقابت در بازار، مدل کسب‌وکار را طراحی کرد و چنانچه مدل کسب‌وکار پاسخگوی نیاز بازار و ارائه محصولات نباشد مجدداً به مطالعه بازار و طی کردن این فرایند پرداخت. برای توسعه کسب‌وکار باید بر اساس مفهوم کسب‌وکار طراحی‌شده استراتژی‌های شرکت را توسعه داد، مدل مالی را تعریف کرد، خدمات را قیمت‌گذاری کرد، تأمین‌کنندگان را تعیین کرد، ریسک‌های احتمالی را مشخص کرد، مکان جغرافیایی، اندازه شرکت و روش‌های بازاریابی را تعیین کرد تا طرح کسب‌وکار حاصل شود. اگر این طرح کسب‌وکار برای توسعه کسب‌وکار مناسب نبود و مقیاس‌پذیر و تکرارپذیر نبود باید مجدداً اقدام به بازنگاری در استراتژی‌ها و طی کردن این فرایند کرد. برای راه‌اندازی شرکت باید پس از تأمین امکانات فیزیکی اولیه و جذب نیروهای لازم، اقدام به توسعه مشتریان و تشکیل دپارتمان‌های عملکردی کرد و با بهره‌گیری از مشاوران حرفه‌ای برای جذب سرمایه، توسعه زیرساخت‌ها و حل مسائل حقوقی کوشید. برای تجاری‌سازی و رشد شرکت باید طرح‌های بازاریابی را در مقیاس بزرگ‌تری اجرا کرد، با شبکه‌سازی و تعامل با رگولاتورها رشد کرد، اندازه سهم از بازار خود را

<sup>1</sup> Maximum Variation of Sampling and Multi Zones Studies

<sup>2</sup> Martin

<sup>3</sup> Lipman

افزایش داد و با رصد مستمر تغییرات محیط ملی و بین‌المللی آماده بازنگری در محصول و کسب‌وکار خود برای انجام واکنش‌های مناسب بود.

در فرایند بقا در محیط باید کارآفرینان به‌طور مداوم بتوانند فین‌تک خود را با شرایط متغیر محیطی منطبق کنند. به همین دلیل استارت‌آپ‌های فین‌تک نمی‌توانند بر یک طرح کسب‌وکار<sup>۱</sup> ازپیش تعیین‌شده اتکا کنند و بر اساس برنامه‌ها و استراتژی‌های ازقبل تدوین‌شده اقدام کنند. آنها معمولاً از طرح کسب‌وکار به عنوان وسیله‌ای برای جذب سرمایه هنگام معرفی شرایط خود به منابع تأمین مالی استفاده می‌کنند و می‌دانند که آینده ممکن است بسیار متفاوت از محاسبات و پیش‌بینی‌های امروز باشد. بنابراین استراتژی بقا باید براساس بازخوردهای محیطی دائماً بازنگری شود و نسبت به تغییرات محیطی، تصمیماتی سریع اتخاذ شود. سرعت در تصمیم‌گیری به دلیل پیشرفت سریع فناوری‌های نوین، تغییر نظرات رگولاتورها و نبود ثبات اقتصادی، عاملی بسیار مهم در اکوسیستم فین‌تک‌ها است زیرا تعلل در تصمیمات و بحران تصمیم‌گیری، موجب از دست رفتن فرصت‌ها و عقب‌افتادن از رقبا خواهد شد. بنابراین یکی از تفاوت‌های کلیدی بقا در حوزه فین‌تک، در میزان اهمیت سرعت در تصمیم‌گیری‌ها به دلیل سرعت تغییرات شرایط است.

یکی دیگر از تفاوت‌های بقا در حوزه فین‌تک با سایر حوزه‌های دیگر این است که در نقش و جایگاه یادگیری است. در این مدل، چرخش و تغییر در استراتژی‌ها به معنای شکست نیست و هر اشتباه به منزله پله‌ای برای یادگیری و کسب تجربه و شناخت تعبیر می‌شود. دقت در یادگیری باعث ایجاد پیشرفت و مانع از تکرار اشتباهات می‌شود بنابراین کارآفرینی در این اکوسیستم موفق خواهد بود که در هر لحظه از مسیر این مدل، آماده اصلاح و بهبود مداوم محصول و کسب‌وکار خود منطبق با نیازهای جدید جامعه باشد و شکست را به منزله مرحله‌ای از یادگیری و کسب تجربه قلمداد کند. بنابراین در این مدل، کارآفرین فرایند طراحی و توسعه را درهم می‌آمیزد و با بازنگری و انجام اصلاحات در هر مرحله، تجاری در سطحی بالاتر ایجاد می‌شود که به رشد بیشتر فین‌تک می‌انجامد.

ویژگی دیگر این مدل در اهمیت درک و شناخت کارآفرین از محیط است. در شروع این فرایند مشخص است که فعالیت در اکوسیستم فین‌تک مستلزم توجه دائمی به محیط پویای جامعه و شکار فرصت‌ها است. در ادامه مسیر نیز کارآفرین باید در هر مرحله چشم از محیط خود بردارد و با رصد مستمر محیطی دائماً نسبت به عوامل مؤثر بر بقای خود هوشیار باشد.

ویژگی خاص دیگر این مدل در هم‌گام‌بودن طراحی و توسعه محصول و طراحی و توسعه کسب‌وکار است. در فین‌تک، کسب‌وکار مفهومی مجزا از محصول نیست و این دو مرحله باید متناسب با یکدیگر پیش روند. پس از آنکه در آزمون‌های محصول و تست بازار، حداقل محصول پذیرفتنی به تأیید اولیه مشتریان اولیه رسید و مفهوم کسب‌وکار نیز متناسب با تولید نمونه‌های اولیه شکل گرفت، استارت‌آپ می‌تواند اقدام به راه‌اندازی شرکت و دستیابی به تجاری‌سازی و رشد کند. برای بقای یک فین‌تک و ادامه‌دادن و جانزدن باید در مرحله طراحی و توسعه محصول، اشتیاق به خلق یک ارزش نوآورانه داشت اما در میزان این نوآوری و تنوع‌دادن به محصولات باد اعتدال را به حدی رعایت کرد که کاربر در شلوغی‌های خدمات متنوع فین‌تک سرگردان و گم نشود. برای این منظور در نیازسنجی‌های قبل از تولید یک محصول باید به ساختار ذهنی مشتریان و روش‌هایی که قبلاً نیاز خود را برطرف می‌کردند توجه کرد.

ژنتیک فین‌تک از جنس تحقیق و توسعه است و باید در همه ابعاد فین‌تک تحقیق و توسعه جاری باشد اما نیازی نیست که یک واحد سازمانی مستقل و هزینه‌مجزایی برای تحقیق و توسعه در نظر گرفت زیرا تحقیق و توسعه در استارت‌آپ‌ها بخشی از انجام همه کارهاست و جزئی از مسیر توسعه شرکت است و می‌تواند به دست هم‌بنیانگذاران و تیم محصول با شنیدن صدای مشتریان و فهمیدن دغدغه آنان انجام گیرد.

<sup>1</sup> Business Plan

با توجه به محدودیت‌های یک استارت‌آپ‌های تک در رقابت با رقبای بزرگ و باسابقه، بهتر است استارت‌آپ حیطه فعالیت خود را به حوزه‌های معطوف کند که رقبای بزرگ‌تر (مثل بانک‌ها و شرکت‌های قدیمی‌تر پرداخت) نمی‌خواهند یا نمی‌توانند ورود کنند. به این ترتیب در شرایط اقیانوس قرمز بازار خدمات مالی، همکاری جای رقابت را می‌گیرد و استارت‌آپ به‌جای ایستادن در مقابل غول‌های بازار، در کنار آنها قرار می‌گیرد و خدماتی ارائه می‌دهد که تکمیل‌کننده خدمات آنها باشد.

یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های حوزه فین‌تک با سایر حوزه‌ها، نقش و تأثیر رگولاتورهای بخشی است. به دلیل نوظهور بودن حوزه فین‌تک در ایران، هنوز بخش‌های وسیعی از این حوزه، قانون‌گذاری نشده و رگولاتورها به دلیل نداشتن شناخت کافی بعضاً با وضع قوانین بازدارنده و سلبی در مقابل بخش خصوصی قرار می‌گیرند و موجب نابودی استارت‌آپ‌ها می‌شوند. در مواجهه با چنین شرایطی برای ورود به حوزه‌هایی که هنوز قانون و مقررات خاصی ندارند باید استارت‌آپ ریسک‌پذیر باشد و قدرت مذاکره و تعامل با رگولاتورها را داشته باشد.

مطالعه تئوری‌های حوزه کارآفرینی نشان می‌دهد که ادبیات موجود نیز مؤید مدل است و هر بخش از مدل توسط تئوری‌های مختلفی حمایت می‌شود. در ادامه برای تبیین جایگاه اجزای مدل در ادبیات موجود به تحلیل ارکان مدل می‌پردازیم که هر بخش توسط چه تئوری‌هایی مورد حمایت و تأیید قرار می‌گیرد.

گام‌های فاز تشخیص فرصت مدل که از پیش‌نیازهای شخصیتی و مهارتی فرد آغاز می‌شود و با رصد محیط و ارزیابی ایده‌ها منجر به تشخیص فرصت می‌شود توسط تئوری‌های مختلفی حمایت و تأیید می‌شود. بخش پیش‌نیازهای شخصیتی و مهارتی توسط نظریه‌های کارآفرینی روان‌شناختی<sup>۱</sup> نظیر تئوری ویژگی‌های شخصیتی<sup>۲</sup> (سیمپه، ۲۰۱۱) حمایت می‌شود. تئوری‌های شناختی و رفتاری<sup>۳</sup> (جوزفی و همکاران، ۲۰۱۷) و تئوری سرمایه انسانی<sup>۴</sup> (ریوا و لوچینی، ۲۰۱۵)<sup>۵</sup> از دیگر نظریه‌های تأییدکننده این گام هستند. بخش رصد مستمر محیط نیز توسط تئوری‌های بسیاری حمایت می‌شود زیرا فرصت‌ها اغلب در محیط نهفته هستند و این نوع کارآفرین است که می‌تواند با رصد مستمر محیطی به شکار فرصت‌ها بپردازد بنابراین گام رصد محیط توسط نظریه‌هایی مانند تئوری اقتصادی و اقتصادی<sup>۶</sup> (جوزفی و همکاران، ۲۰۱۷) و تئوری کارآفرینی جامعه‌شناختی<sup>۷</sup> (سیمپه، ۲۰۱۱) تأیید می‌شود. بخش تشخیص فرصت از این فاز و نقش آن بر بقا نیز توسط نظریه‌هایی اعم از تئوری‌های کارآفرینی مبتنی بر منابع (استیو-پرز و مانز-کاستیلجو، ۲۰۰۸؛ سیمپه، ۲۰۱۱) تئوری کارآفرینی مبتنی بر فرصت (سیمپه، ۲۰۱۱) و تئوری خلق و تئوری کشف<sup>۸</sup> (شرت و همکاران، ۲۰۱۰)<sup>۹</sup> حمایت و تأیید می‌شود.

تئوری‌های متعددی نیز گام‌های مرحله طراحی و توسعه محصول در دو فاز جنینی و پرورش و تأثیر آنها بر بقای استارت‌آپ‌ها را تأیید کرده‌اند. نظریه رفتاری شرکت<sup>۱۰</sup> (شرت و همکاران، ۲۰۱۰) نظریه یادگیری کارآفرینانه<sup>۱۱</sup> در قالب یادگیری فردی<sup>۱۲</sup> و یادگیری کارآفرینی (فرانکو و هاسه، ۲۰۱۰) و نظریه یادگیری تجربی<sup>۱۳</sup> (شرت و همکاران، ۲۰۱۰)،

<sup>1</sup> Psychological Entrepreneurship Theories

<sup>2</sup> Personality Traits Theory

<sup>3</sup> Cognitive and Behavioral Theories

<sup>4</sup> Human Capital Theory

<sup>5</sup> Riva & Lucchini

<sup>6</sup> Economics and contingency theory

<sup>7</sup> Sociological entrepreneurship theory

<sup>8</sup> Discovery theory and creation theory

<sup>9</sup> Short

<sup>10</sup> Behavioral theory of the firm

<sup>11</sup> Entrepreneurial learning theory

<sup>12</sup> Individual learning

<sup>13</sup> Experiential learning theory

از جمله مهم‌ترین تئوری‌هایی هستند که گام‌های این بخش از مدل را تأیید و حمایت می‌کنند. در خصوص رابطه رفت‌وبرگشتی مرحله طراحی و مرحله توسعه نیز به تئوری‌های مربوط به قابلیت‌های پویا<sup>۱</sup> که به نقش یادگیری در افزایش قابلیت پویایی و ایجاد مزیت رقابتی تأکید دارند می‌توان اشاره کرد (تسه و همکاران، ۱۹۹۷).

گام‌های مرحله طراحی و توسعه کسب‌وکار نیز در دو فاز جنینی و پرورش قرار داد که تأثیر آن بر بقا مورد حمایت تئوری‌های متعددی قرار دارد. تئوری اقتضایی و اقتصادی (جوزفی و همکاران، ۲۰۱۷). نظریه شناختی اجتماعی<sup>۲</sup>، نظریه رفتاری شرکت (شرت و همکاران، ۲۰۱۰) نظریه یادگیری کارآفرینانه در قالب یادگیری سازمانی<sup>۳</sup> (فرانکو و هاسه، ۲۰۱۰) و نظریه‌های شناختی و رفتاری (جوزفی و همکاران، ۲۰۱۷) از جمله تئوری‌هایی هستند که گام‌های این مرحله را پوشش می‌دهند.

گام‌های فاز راه‌اندازی شرکت نیز در ادبیات موجود مورد تأیید و تأکید قرار گرفته است. برای مثال فصل ششم کتاب «چهار گام تا تجلی<sup>۴</sup>» نوشته (بلانک، ۲۰۲۰)<sup>۵</sup> مراحل راه‌اندازی شرکت در این مدل با ماهیت رفت‌وبرگشتی و تکرارپذیر را تأیید می‌کند. همچنین تئوری‌های مختلفی این مرحله و تأثیر آن بر بقا را حمایت می‌کنند. نظریه‌های کارآفرینی روانشناختی<sup>۶</sup> اعم از نظریه نیاز به کسب موفقیت و توفیق‌طلبی<sup>۷</sup> (سیمپه، ۲۰۱۱) نظریه‌های سرمایه انسانی و اجتماعی<sup>۸</sup> (جوزفی و همکاران، ۲۰۱۷) نظریه‌های کارآفرینی مبتنی بر منابع اعم از تئوری سرمایه مالی/ نقدینگی<sup>۹</sup>، نظریه سرمایه اجتماعی یا شبکه اجتماعی<sup>۱۰</sup> و نظریه کارآفرینی سرمایه انسانی<sup>۱۱</sup> (سیمپه، ۲۰۱۱) اجزای مختلف این فاز و نقش آنها در بقا را تأیید کرده‌اند.

در نهایت گام‌های فاز تجاری‌سازی و رشد نیز در ادبیات تأیید شده است. تئوری اقتضایی و اقتصادی (جوزفی و همکاران، ۲۰۱۷) تئوری کارآفرینی جامعه‌شناختی (سیمپه، ۲۰۱۱) نظریه شناختی اجتماعی (شرت و همکاران، ۲۰۱۰) و همچنین نظریه‌های مرتبط با کارآفرینی مبتنی بر منابع اعم از نظریه سرمایه اجتماعی<sup>۱۲</sup> (آلوارز سالازار، ۲۰۲۱)<sup>۱۳</sup> و نظریه شبکه‌های اجتماعی<sup>۱۴</sup> (لیلز و همکاران، ۲۰۰۴) از گام‌های مختلف این فاز و تأثیر آنها بر بقا حمایت می‌کنند. با مطالعه پژوهش‌های پیشین و تحلیل مدل‌ها و چارچوب‌های پژوهشی مشخص گردید که بسیاری از پژوهش‌های موجود از جمله مطالعات مطرح‌شده در بخش مقدمه این مقاله، در این حوزه صرفاً به بیان نحوه تأثیرگذاری عواملی پرداخته‌اند که بر بقای کسب‌وکارها مؤثر هستند و چارچوبی را برای تعیین نحوه تأثیرگذاری چند عامل بر بقای کسب‌وکارها نمایش داده‌اند لکن هنوز توافق جمعی بر سر مفهوم بقا و مدت‌زمان آن حاصل نشده و به مدل‌سازی بقای استارت‌آپ‌ها با رویکرد فرصت‌محور و مبتنی بر منابع به‌ویژه در حوزه فعالیت فین تک‌ها کمتر پرداخته شده است اما این پژوهش نتایج مصاحبه با فین تک‌های بقایافته بر اهمیت رصد دائمی محیط و تشخیص درست فرصت‌ها از محیط تأکید دارد و اساس بقا را در استفاده از قابلیت‌ها و توانایی‌ها برای شناسایی فرصت‌ها مدل‌سازی کرده است. همچنین تأکید بر

<sup>1</sup> Dynamic capabilities

<sup>2</sup> Social cognitive theory

<sup>3</sup> Organizational learning

<sup>4</sup> The four steps to the epiphany successful strategies for products that win

<sup>5</sup> Blank

<sup>6</sup> Psychological Entrepreneurship Theories

<sup>7</sup> Need for Achievement Theory

<sup>8</sup> Human and Social Capital Theories

<sup>9</sup> Financial Capital/liquidity Theory

<sup>10</sup> Social Capital or Social Network Theory

<sup>11</sup> Human Capital Entrepreneurship Theory

<sup>12</sup> Social Capital Theory

<sup>13</sup> Alvarez Salazar

<sup>14</sup> Social Network Theory

یادگیری دقیق، سرعت در تصمیم‌گیری و پیشبرد همزمان طراحی و توسعه محصول و کسب‌وکار از جمله وجوه تمایز این تحقیق با سایر پژوهش‌های پیشین به حساب می‌آیند.

در راستای نتایج این تحقیق پیشنهاد می‌شود که با تکیه بر سازه‌های این مدل، فرایندها و اجزای جزئی‌تر هر سازه به‌طور دقیق شناسایی شود و یک مدل فرایندی برای تشریح اجزای هر یک از سازه‌ها تجویز گردد. آنچه از مرور پیشینه تحقیق در حوزه بقا استیفا می‌گردد، تلاش دانشمندان مختلف اغلب به بیان عوامل موثر بر بقا است و در منابع بررسی شده کمتر از نگاهی تجویزی برای بیان راهکارهای حفظ بقا استفاده شده است بنابراین نیاز به طراحی مدلی فرایندی برای نمایش گام‌هایی که استارت‌آپ‌ها برای بقای خود باید طی کنند محسوس است. پیشنهاد دوم در خصوص روش تحقیق است. با توجه به این که هدف ما در این مقاله طراحی یک مدل مفهومی بود، از روش تحقیق کیفی استفاده شد اما برای تحقیقات آینده پیشنهاد می‌شود که از روی این مدل با استفاده از روش‌های کمی، مدل‌های دیگری برای تبیین روابط بین متغیرهای مؤثر بر بقای فین‌تک‌ها طراحی گردد. پیشنهاد سوم در خصوص حوزه مورد مطالعه است. برای تحقیقات آینده پیشنهاد می‌شود با کار بر روی حوزه‌های های‌تک مطالعاتی دیگر مانند نانوفناوری، اقدام به طراحی مدل‌های بقای استارت‌آپ‌های این حوزه‌ها شود تا بتوان تفاوت‌هایی که زمینه فعالیت استارت‌آپ‌ها در مدل مفهومی بقای آنها ایجاد می‌کند را مقایسه و تحلیل کرد. در نهایت با توجه به تغییرات عظیمی که از سال ۲۰۱۹ به دلیل همه‌گیری کرونا در فرایند بقای استارت‌آپ‌ها ایجاد شده است، پیشنهاد می‌گردد در تحقیقات آتی با یک مطالعه در طول زمان، به تغییراتی که این مدل بقا نسبت به قبل داشته است پرداخته شود.

در خصوص محدودیت‌های پژوهش، علی‌رغم محدودیت‌های مالی و زمانی موجود، در این تحقیق سعی شد تا حد امکان در طول تعیین فرایند بقا و مدل‌سازی آن با فین‌تک‌ها همراهی شود و درک عمیقی از ذهنیت و عملکرد مدیران آنها به‌دست آید. اما در این مسیر ممکن است مصاحبه‌شوندگان به‌خوبی تأملات خود را بازگو نکنند و وقتی از آنها خواسته می‌شود بلند فکر کنند، دست به فیلتر کردن خود بزنند یا از ارائه اطلاعات کامل امتناع کنند. از آن‌جا که فضای فناوری مالی در کشور بسیار نوپا بود، مدیران شرکت‌ها ترس از افشای ایده‌ها و نوآوری‌های خود دارند و به همین دلیل چندان تمایلی به بازگرددن جزئیات تجارب خود و داستان بقای استارت‌آپ خود ندارند. همچنین به دلیل تعارضاتی که بخش خصوصی همواره با حاکمیت دارد و تنش‌های موجود در اکوسیستم فین‌تک‌ها با رگولاتورهای بخشی، ممکن است برخی از پاسخ‌های دریافت‌شده از کارآفرینان، سوگیری‌هایی داشته باشد و به دلیل جلوگیری از دردسرهای احتمالی، واقعیت‌ها را به طرز دیگری که منطبق با قوانین شود تعریف کرده باشند.

## References

- Acs, Z. J., Armington, C., & Zhang, T. (2007). The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover. *Papers in Regional Science*, 86(3), 367-392. <https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.2007.00129.x>
- Alonso-Nuez, M. J., & Galve-Gorriz, C. (2012). The Impact of Public Programs on the Survival and Profits of Startups: Evidence From a Region of Spain. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 17(02), 1250010. <https://doi.org/10.1142/s1084946712500100>
- Altan, İ. M., Hatipoglu, C., & Gujrati, R. (2022). Future of finance: fintech. *Business, Management and Economics Engineering*, 20(2), 511-523. <https://avesis.bilecik.edu.tr/yayin/69e4d1717-286c-430d-8229-9727f530d246/future-of-finance-fintech>
- Alvarez Salazar, J. (2021). Organizational resources and survival of startups firms – a qualitative analysis in the Peruvian context. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 34(1), 59-87. <https://doi.org/10.1108/ARLA-04-2020-0080>

- Åstebro, T., & Bernhardt, I. (2003). Start-up financing, owner characteristics, and survival. *Journal of Economics and Business*, 55(4), 303-319. [https://doi.org/10.1016/S0148-6195\(03\)00029-8](https://doi.org/10.1016/S0148-6195(03)00029-8)
- Audretsch, D. B. (1995). Innovation, growth and survival. *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), 441-457. [https://doi.org/10.1016/0167-7187\(95\)00499-8](https://doi.org/10.1016/0167-7187(95)00499-8)
- Audretsch, D. B., & Thurik, R. (1999). *Innovation, Industry Evolution and Employment*. Cambridge University Press. <https://books.google.com/books?id=eEYaiiZfYUQC>
- Baron, R. A., & Henry, R. A. (2011). Entrepreneurship: The genesis of organizations. In S. Zedeck (Ed.), *APA handbook of industrial and organizational psychology, Vol. 1. Building and developing the organization* (pp. 241-273). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/12169-008>
- Barroso, M., & Laborda, J. (2022). Digital transformation and the emergence of the Fintech sector: Systematic literature review. *Digital Business*, 2(2), 100028. <https://doi.org/10.1016/j.digbus.2022.100028>
- Baumöhl, E., Iwasaki, I., & Kočenda, E. (2020). Firm survival in new EU member states. *Economic Systems*, 44(1), 100743. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2020.100743>
- Bhat, J. R., AlQahtani, S. A., & Nekovee, M. (2023). FinTech enablers, use cases, and role of future internet of things. *Journal of King Saud University - Computer and Information Sciences*, 35(1), 87-101. <https://doi.org/10.1016/j.jksuci.2022.08.033>
- Blank, S. (2020). *The four steps to the epiphany: successful strategies for products that win*. John Wiley & Sons. [https://books.google.com/books/about/The\\_Four\\_Steps\\_to\\_the\\_Epiphany.html?id=7p\\_ODwAAQBAJ](https://books.google.com/books/about/The_Four_Steps_to_the_Epiphany.html?id=7p_ODwAAQBAJ)
- Borland, K. W. (2017). Alive, Survive, Strive, Thrive: A Grounded Conceptual Sustainability Taxonomy. *Journal of Sustainability Education*, 12, 1-18. [https://www.susted.com/wordpress/content/alive-survive-strive-thrive-a-grounded-conceptual-sustainability-taxonomy\\_2017\\_02/](https://www.susted.com/wordpress/content/alive-survive-strive-thrive-a-grounded-conceptual-sustainability-taxonomy_2017_02/)
- Bosma, N., Acs, Z. J., Autio, E., Coduras, A., & Levie, J. (2008). *Global entrepreneurship monitor: 2008 Executive Report*. Global Entrepreneurship Research Consortium. [https://www.researchgate.net/publication/277191492\\_The\\_Global\\_Entrepreneurship\\_Monitor\\_United\\_Kingdom\\_2008\\_Executive\\_Report](https://www.researchgate.net/publication/277191492_The_Global_Entrepreneurship_Monitor_United_Kingdom_2008_Executive_Report)
- Boyer, T., & Blazy, R. (2014). Born to be alive? The survival of innovative and non-innovative French micro-start-ups. *Small Business Economics*, 42(4), 669-683. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9522-8>
- Bruton, G. D., & Rubanik, Y. (2002). Resources of the firm, Russian high-technology startups, and firm growth. *Journal of Business Venturing*, 17(6), 553-576. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(01\)00079-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(01)00079-9)
- Castrogiovanni, G. J. (1996). Pre-startup planning and the survival of new small businesses: Theoretical linkages. *Journal of Management*, 22(6), 801-822. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(96\)90037-9](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(96)90037-9)
- Cefis, E., & Marsili, O. (2005). A matter of life and death: innovation and firm survival. *Industrial and Corporate Change*, 14(6), 1167-1192. <https://doi.org/10.1093/icc/dth081>
- Chen, I. J., Hsu, P.-H., Officer, M. S., & Wang, Y. (2020). The Oscar goes to...: High-tech firms' acquisitions in response to rivals' technology breakthroughs. *Research Policy*, 49(7), 104078. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2020.104078>
- Cheng, R., Yuan, P., & Jiang, G. (2023). Growth, agglomeration externalities, and survival: Evidence from Chinese manufacturing start-ups. *Journal of Business Research*, 154(4), 113319. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113319>

- Coad, A. (2018). Firm age: a survey. *Journal of Evolutionary Economics*, 28(1), 13-43. <https://doi.org/10.1007/s00191-016-0486-0>
- Cockayne, D. (2019). What is a startup firm? A methodological and epistemological investigation into research objects in economic geography. *Geoforum*, 107, 77-87. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.10.009>
- Cowling, M. (2007). Early Stage Survival and Growth. In S. Parker (Ed.), *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures* (pp. 479-506). Springer [https://doi.org/10.1007/978-0-387-32313-8\\_16](https://doi.org/10.1007/978-0-387-32313-8_16)
- Criaco, G., Minola, T., Migliorini, P., & Serarols-Tarrés, C. (2014). “To have and have not”: founders’ human capital and university start-up survival. *The Journal of Technology Transfer*, 39(4), 567-593. <https://doi.org/10.1007/s10961-013-9312-0>
- Del Sarto, N., Di Minin, A., Ferrigno, G., & Piccaluga, A. (2021). Born global and well educated: start-up survival through fuzzy set analysis. *Small Business Economics*, 56(4), 1405-1423. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00238-6>
- Doutriaux, J. (1992). Emerging high-tech firms: How durable are their comparative start-up advantages? *Journal of Business Venturing*, 7(4), 303-322. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90004-B](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90004-B)
- Ebert, T., Brenner, T., & Brixy, U. (2019). New firm survival: the interdependence between regional externalities and innovativeness. *Small Business Economics*, 53(1), 287-309. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0026-4>
- Esteve-Pérez, S., & Mañez-Castillejo, J. A. (2008). The Resource-Based Theory of the Firm and Firm Survival. *Small Business Economics*, 30(3), 231-249. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9011-4>
- Esteve-Pérez, S., Pieri, F., & Rodriguez, D. (2018). Age and productivity as determinants of firm survival over the industry life cycle. *Industry and Innovation*, 25(2), 167-198. <https://doi.org/10.1080/13662716.2017.1291329>
- Franco, M., & Haase, H. (2010). Failure factors in small and medium-sized enterprises: qualitative study from an attributional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(4), 503-521. <https://doi.org/10.1007/s11365-009-0124-5>
- Fuertes-Callén, Y., Beatriz, C-F., & Serrano-Cinca, C. (2022). Predicting startup survival using first years financial statements. *Journal of Small Business Management*, 60(6), 1314-1350. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1750302>
- Giardino, C., Paternoster, N., Unterkalmsteiner, M., Gorschek, T., & Abrahamsson, P. (2016). Software Development in Startup Companies: The Greenfield Startup Model. *Institute of Electrical and Electronics Engineers Transactions on Software Engineering*, 42(6), 585-604. <https://doi.org/10.1109/TSE.2015.2509970>
- Gjerløv-Juel, P., & Guenther, C. (2019). Early employment expansion and long-run survival: examining employee turnover as a context factor. *Journal of Business Venturing*, 34(1), 80-102. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.05.005>
- Gregg, D., & Parthasarathy, M. (2017). Factors affecting the long-term survival of eBay ventures: a longitudinal study. *Small Business Economics*, 49(2), 405-419. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9846-x>
- Groenewegen, G., & De Langen, F. (2012). Critical success factors of the survival of start-ups with a radical innovation. *Journal of applied economics and business research*, 2(3), 155-171. [https://www.researchgate.net/publication/310748471\\_Critical\\_Success\\_Factors\\_of\\_the\\_Survival\\_of\\_Start-Ups\\_with\\_a\\_Radical\\_Innovation](https://www.researchgate.net/publication/310748471_Critical_Success_Factors_of_the_Survival_of_Start-Ups_with_a_Radical_Innovation)

- Guba, E. G. (1989). *Fourth generation evaluation*. Sage. <https://www.amazon.com/Fourth-Generation-Evaluation-Egon-Guba/dp/0803932359>
- Hill, S., Ionescu-Somers, A., Coduras Martínez, A., Guerrero, M., Menipaz, E., Boutaleb, F., Zbierowski, P., Schött, T., Sahasranamam, S., & Shay, J. (2023). *Global Entrepreneurship Monitor 2022/2023 Global Report: Adapting to a "New Normal"*. Global Entrepreneurship Research Association. [https://strathprints.strath.ac.uk/84402/1/Hill\\_et\\_al\\_GEM\\_2023\\_Global\\_entrepreneurship\\_monitor\\_2022\\_2023\\_global\\_report.pdf](https://strathprints.strath.ac.uk/84402/1/Hill_et_al_GEM_2023_Global_entrepreneurship_monitor_2022_2023_global_report.pdf)
- Huyhebaert, N., Gaeremynck, A., Roodhooft, F., & Van de Gucht, L. M. (2000). New Firm Survival: The Effects of Start-up Characteristics. *Journal of Business Finance & Accounting*, 27(5-6), 627-651. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00328>
- Hyytinen, A., Pajarinen, M., & Rouvinen, P. (2015). Does innovativeness reduce startup survival rates? *Journal of Business Venturing*, 30(4), 564-581. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.10.001>
- Jiao, J-l., Zhang, X-l., & Tang, Y-S. (2020). What factors determine the survival of green innovative enterprises in China? -- A method based on fsQCA. *Technology in Society*, 62(24), 101314. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101314>
- Jones, O., Abby, G., Nicholas, O. R., & Antcliff, V. (2013). Dynamic capabilities in a sixth-generation family firm: Entrepreneurship and the Bibby Line. *Business History*, 55(6), 910-941. <https://doi.org/10.1080/00076791.2012.744590>
- Josefy, M. A., Harrison, J. S., Sirmon, D. G., & Cames, C. (2017). Living and Dying: Synthesizing the Literature on Firm Survival and Failure across Stages of Development. *Academy of Management Annals*, 11(2), 770-799. <https://doi.org/10.5465/annals.2015.0148>
- Keogh, D., & Johnson, D. K. (2021). Survival of the funded: Econometric analysis of startup longevity and success. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 17(4), 29-49. <https://doi.org/10.7341/20211742>
- Korunka, C., Kessler, A., Frank, H., & Lueger, M. (2010). Personal characteristics, resources, and environment as predictors of business survival. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 83(4), 1025-1051. <https://doi.org/10.1348/096317909X485135>
- Lamont, M., & Dowell, R. (2008). A process model of small and medium enterprise sponsorship of regional sport tourism events. *Journal of Vacation Marketing*, 14(3), 253-266. <https://doi.org/10.1177/1356766708090586>
- Lee, J. J., & Zhang, W. (2011). Financial Capital and Startup Survival. *Academy of Management Proceedings*, 2011(1), 1-6. <https://doi.org/10.5465/ambpp.2011.65869494>
- Liotino, K., Carvalhina, M., Amato, J., Tromboni, P., & Yu, A. (2016, September 04-08). *Dynamic capabilities and business model: An analysis of radical innovation inside midsized and large companies in Brazil* [Conference session]. 2016 Portland International Conference on Management of Engineering and Technology, Honolulu, Hawaii, USA. <https://doi.org/10.1109/PICMET.2016.7806524>
- Lipman, E. L., Kenny, M., Jack, S., Cameron, R., Secord, M., & Byrne, C. (2010). Understanding how education/support groups help lone mothers. *BioMed Central Public Health*, 10(1), 4. <https://doi.org/10.1186/1471-2458-10-4>
- Littunen, H. (2000). Networks and Local Environmental Characteristics in the Survival of New Firms. *Small Business Economics*, 15(1), 59-71. <https://doi.org/10.1023/A:1026553424833>
- Löfsten, H. (2016). Business and innovation resources. *Management Decision*, 54(1), 88-106. <https://doi.org/10.1108/MD-04-2015-0139>

- Luo, S., Sun, Y., Yang, F., & Zhou, G. (2022). Does fintech innovation promote enterprise transformation? Evidence from China. *Technology in Society*, 68(2-3), 101821. <http://doi.org/10.1016/j.techsoc.2021.101821>
- Lyles, M. A., Saxton, T., & Watson, K. (2004). Venture Survival in a Transitional Economy. *Journal of Management*, 30(3), 351-375. <https://doi.org/10.1016/j.jm.2003.03.001>
- Mackiewicz, M., & Kurczewska, A. (2023). Is it the survival of the fittest or of the jacks-of-all-trades? Business survival in the light of Lazear's theory. *Business Research Quarterly*, 26(2), 167-180. <https://doi.org/10.1177/2340944420976652>
- Martin, D. L., Brewer, M. K., & Barr, N. (2011). Gradually Guiding Nursing Students through Their Capstone Course: Registered Nurse Preceptors Share Their Experiences. *Nursing Research and Practice*, 2011(1), 645125. <https://doi.org/10.1155/2011/645125>
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. Sage Publications. <https://books.google.com/books?id=3CNrUbTu6CsC>
- Mor, S., Madan, S., Archer, G. R., & Ashta, A. (2020). Survival of the Smallest: A Study of Microenterprises in Haryana, India. *Millennial Asia*, 11(1), 54-78. <https://doi.org/10.1177/0976399619900609>
- Murinde, V., Rizopoulos, E., & Zachariadis, M. (2022). The impact of the FinTech revolution on the future of banking: Opportunities and risks. *International Review of Financial Analysis*, 81(11), 102103. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102103>
- Naumzik, C., Feuerriegel, S., & Weinmann, M. (2022). I Will Survive: Predicting Business Failures from Customer Ratings. *Marketing Science*, 41(1), 188-207. <https://doi.org/10.1287/mksc.2021.1317>
- Neville, C., & Lucey, B. M. (2022). Financing Irish high-tech SMEs: The analysis of capital structure. *International Review of Financial Analysis*, 83(1), 102219. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102219>
- Nkundabanyanga, S. K., Mugumya, E., Nalukenge, I., Muhwezi, M., & Najjemba, G. M. (2020). Firm characteristics, innovation, financial resilience and survival of financial institutions. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 10(1), 48-73. <https://doi.org/10.1108/JAEE-08-2018-0094>
- O'Regan, N., & Sims, M. A. (2008). Identifying high technology small firms: A sectoral analysis. *Technovation*, 28(7), 408-423. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2008.02.010>
- Pérez, S. E., Llopis, A. S., & Llopis, J. A. S. (2004). The Determinants of Survival of Spanish Manufacturing Firms. *Review of Industrial Organization*, 25(3), 251-273. <https://doi.org/10.1007/s11151-004-1972-3>
- Prokop, D., Huggins, R., & Bristow, G. (2019). The survival of academic spinoff companies: An empirical study of key determinants. *International Small Business Journal*, 37(5), 502-535. <https://doi.org/10.1177/0266242619833540>
- Puhtila, J. (2017). *Startup Manual: Guide To Start and Launch Your Startup Business in Tallinn, Riga and Turku*. Startup Foundation. <https://www.scribd.com/document/470148407/Startup-Manual-final>
- Rank, R. G., & Yeruva, L. (2014). Hidden in Plain Sight: Chlamydial Gastrointestinal Infection and Its Relevance to Persistence in Human Genital Infection. *Infection and Immunity*, 82(4), 1362-1371. <https://doi.org/10.1128/iai.01244-13>
- Rannikko, H., Tomikoski, E. T., Anders, I., & Löfsten, H. (2019). Survival and Growth Patterns among New Technology-Based Firms: Empirical Study of Cohort 2006 in Sweden. *Journal of Small Business Management*, 57(2), 640-657. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12428>

- Rashid, S., & Ratten, V. (2021). Entrepreneurial ecosystems during COVID-19: the survival of small businesses using dynamic capabilities. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 17(3), 457-476. <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-09-2020-0110>
- Regmi, P., Holgate, B., Fredericks, D., Miller, M. W., Wett, B., Murthy, S., & Bott, C. B. (2015). Optimization of a mainstream nitrification-denitrification process and anammox polishing. *Water Science and Technology*, 72(4), 632-642. <https://doi.org/10.2166/wst.2015.261>
- Riva, E., & Lucchini, M. (2015). The Effect of the Country of Birth of the Owner on Business Survival. Evidence from Milan Metropolitan Area, Italy. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 41(11), 1794-1814. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2015.1015971>
- Robert, F., Shoubaki, A. E., Lasch, F., & Dana, L-P. (2017). Linking types of ICT entrepreneurs to new firm survival. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 30(1), 110-146. <https://doi.org/10.1504/ijesb.2017.081057>
- Saldaña, J. (2015). *The coding manual for qualitative researchers* (3 ed.). Sage. [https://books.google.com/books/about/The\\_Coding\\_Manual\\_for\\_Qualitative\\_Research.html?id=Z\\_hxiCgAAQBAJ](https://books.google.com/books/about/The_Coding_Manual_for_Qualitative_Research.html?id=Z_hxiCgAAQBAJ)
- Santarelli, E., & Vivarelli, M. (2007). Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial and Corporate Change*, 16(3), 455-488. <https://doi.org/10.1093/icc/dtm010>
- Saridakis, G., Mole, K., & Storey, D. J. (2008). New small firm survival in England. *Empirica*, 35(1), 25-39. <https://doi.org/10.1007/s10663-007-9049-9>
- Shi, Y., Xu, D., & Vessey, I. (2015). Early-Stage Software Start-up Survival: the Effects of Managerial Actions on Firm Performance. In F. F-H Nah & C-H. Tan (Eds.), *HCI in Business* (pp. 761-771). Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-20895-4\\_71](https://doi.org/10.1007/978-3-319-20895-4_71)
- Short, J. C., Ketchen, D. J., Shook, C. L., & Ireland, R. D. (2010). The Concept of "Opportunity" in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges. *Journal of Management*, 36(1), 40-65. <https://doi.org/10.1177/0149206309342746>
- Simón-Moya, V., Revuelto-Taboada, L., & Ribeiro-Soriano, D. (2012). Are success and survival factors the same for social and business ventures? *Service Business*, 6(2), 219-242. <https://doi.org/10.1007/s11628-012-0133-2>
- Simpeh, K. N. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature. *European Journal of Business and Management*, 3(6), 1-8. [https://www.researchgate.net/publication/230814855\\_Entrepreneurship\\_theories\\_and\\_Empirical\\_research\\_A\\_Summary\\_Review\\_of\\_the\\_Literature](https://www.researchgate.net/publication/230814855_Entrepreneurship_theories_and_Empirical_research_A_Summary_Review_of_the_Literature)
- Soto-Simeone, A., Sirén, C., & Antretter, T. (2020). New Venture Survival: A Review and Extension. *International Journal of Management Reviews*, 22(4), 378-407. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12229>
- Steenhuis, H. J., & De Bruijn, E. J. (2006, June 21-23). *High technology revisited: definition and position* [Conference session]. 2006 Institute of Electrical and Electronics Engineers International Conference on Management of Innovation and Technology, Singapore, Asia. <https://doi.org/10.1109/ICMIT.2006.262389>
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z)

- Tolley, H. D., Barnes, J. M., & Freeman, M. (2016). Survival Analysis. In M. D. Freeman & M. P. Zeegers (Eds.), *Forensic Epidemiology* (pp. 261-284). Elsevier. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-404584-2.00010-0>
- Ungerer, C., König, M., Baltes, G., & Maki, K. M. (2017, June 27-29). *On the interconnectedness of value network maturity and new technology-based firm survival* [Conference session]. 2017 International Conference on Engineering, Technology and Innovation, Madeira, Portugal. <https://doi.org/10.1109/ICE.2017.8279981>
- Villamizar, M. A., Cobo, A., & Rocha, R. (2017). Characterisation of the manufacturing sectors of high and medium-high technology compared with other industrial sectors. *Journal of Technology Management & Innovation*, 12(1), 39-48. <https://doi.org/10.4067/S0718-27242017000100005>
- Zhou, G., Zhu, J., & Luo, S. (2022). The impact of fintech innovation on green growth in China: Mediating effect of green finance. *Ecological Economics*, 193(1), 107308. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2021.107308>