

### Startup Accelerators

برنامه‌ای که با عرضه آموزش و منتورینگ گروهی در مدت زمان محدودی به ایجاد استارت‌آپ‌ها شتاب می‌بخشد. موضوعاتی چون نوین بودن شتاب‌دهنده در کارآفرینی، تفاوت شتاب‌دهنده با دیگر انواع مدل رشد، چگونگی کار کردن، علت شکست و ارتباط شتاب‌دهنده‌ها با آموزش‌های علمی-کاربردی در خور تأمل است.

امروزه نقش شرکت‌های نوپا یا استارت‌آپ‌ها در توسعه اقتصاد دانش‌بنیان بر کسی پوشیده نیست. صاحبان ایده‌های جدید در آغاز راه خود برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید، نیاز به حمایت‌های مالی، آموزشی، مشاوره‌ای و مانند آن دارند. در کنار رونق استارت‌آپ‌ها در سال‌های اخیر، نوع جدیدی از بازیگران زیست‌بوم به‌وجود آمده‌اند که یکی از آنها، شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپی است (Wallenius, 2018). بر همین مبنا در دنیای امروز نقش شتاب‌دهنده‌ها پررنگ‌تر از پیش شده است.

کسب‌وکارهای پرمخاطره جدید (ونچرهای نوین)، تلاشی نامطمئن است که کارآفرینان در پی راه‌اندازی مشاغل نوین؛ بدون داشتن اهداف ازپیش تعیین‌شده و مشخص و بدون توانایی تجزیه و تحلیل همه متغیرهای پیش‌رو (که امکان اثرگذاری بر این تجارت را دارند)، شکل می‌گیرد (Andreassi, 2008) این تلاش معمولاً، تعهدات مربوط به تازگی را به همراه دارد که باید ازسوی کارآفرینان مشتاقی که در پی ایجاد سازمان‌های پایدار هستند، پاسخ داده شود (Hallen, Bingham, Cohen, 2014). با شرکت‌های نوپا ایده‌های نوین متولد می‌شوند. از این رو برای حمایت از کارآفرینان در این چالش، برنامه‌های رشدمحور وجود دارند که منابعی را در اختیار کارآفرینان قرار داده تا به افزایش احتمال بقاء کسب‌وکار نوین کارآفرینانه و در عین حال کاهش خطرپذیری کمک کنند (Clarysse, Wright, Hove, 2015). شتاب‌دهنده‌ها درحقیقت راهی برای کوتاه کردن سفر استارت‌آپ‌ها به سمت رشد یا شکست هستند (Pauwels et al, 2016).

### شتاب‌دهنده چیست؟

نو بودن پدیده شتاب‌دهنده در زیست‌بوم کارآفرینی، چالش‌های مهمی را برای پژوهش‌گران کارآفرین به‌وجود آورده است که مهم‌ترین آنها نبود داده‌ها و پژوهش‌های تجربی و هماهنگی درباره تعریف یا طبقه‌بندی مناسب از آن است (Dee et al, 2015; Dempwolf et al, 2014). بنابراین اولین قدم در شناخت هر پدیده‌ای، تعریف مفهوم آن است. میلر و باند (2011) و پس از آنها، کلاریسی و همکارانش (2015) نخستین پژوهشگرانی بودند که درصدد تعریف شتاب‌دهنده برآمدند و تعریف عمومی از آن عرضه کردند:

- فرایندی کاربردی که در اصل برای همگان آزاد است و بسیار رقابتی است؛

- عرضه سرمایه‌گذاری خام اولیه یا به اصطلاح پیش‌از کشت که معمولاً در ازای سهام (حدود ۵ تا ۱۰ درصد) انجام می‌شود؛

- تمرکز بر تیم‌های کوچک و نه بنیان‌گذاران انفرادی؛  
- مدت زمان محدود پشتیبانی (حدود ۳ تا ۶ ماه) که دربردارنده رویدادهای برنامه‌ریزی‌شده و مربی‌گری است؛

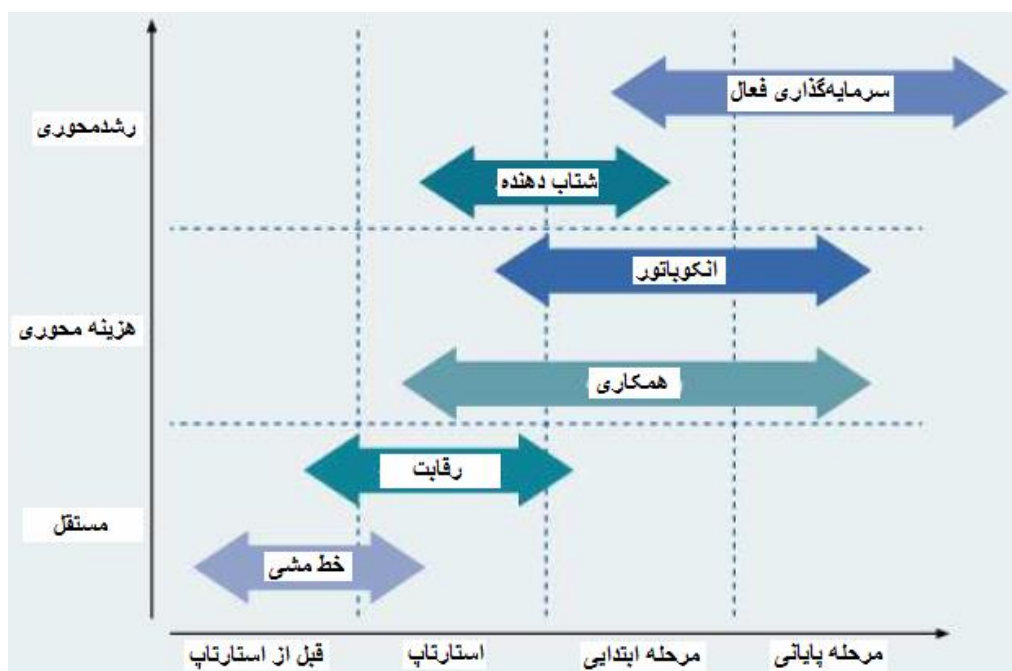
- استارت‌آپ‌ها به جای انفرادی، به‌صورت گروهی پشتیبانی می‌شوند؛

- برنامه‌ها به‌صورت فارغ‌التحصیلی دوره‌ای، به پایان می‌رسند (روز نمایش (محصول یا تکنیک) / روز سرمایه‌گذار) (Miller and Bound, 2011).

پس از آن کوهن و هاچبرگ (2014) بر آن شدند تا تعریفی عملیاتی‌تر از شتاب‌دهنده عرضه دهند. آنها شتاب‌دهنده را برنامه‌ای گروهی با مدت زمانی مشخص می‌دانند که شامل مربی‌گری و آموزش است و عرضه عمومی رویداد یا رخدادی ویژه را به اوج خود می‌رساند.

در تعریفی دیگر، شتاب‌دهنده‌ها، شکلی از سرمایه‌گذاری مراحل اولیه توصیف می‌شوند که فرایند سرمایه‌گذاری خطرپذیر و راه‌اندازی محصول را سرعت می‌بخشد و پایداری استارت‌آپ را افزایش می‌دهد (Blimed et al, 2016).

امروزه شتاب‌دهنده‌ها مانند چتری هستند که هرگونه برنامه مربی‌گری، فرصت‌های شبکه‌سازی و تأمین مالی را در



شکل ۱. نوع‌شناسی برنامه‌های پشتیبانی از استارت‌آپ‌ها (Dee et al, 2015)

پشتیبانی‌های صرفاً فیزیکی و مالی به سمت محدوده وسیعی از خدمات دارای ارزش افزوده غیر ملموس، مانند ارزیابی فرصت‌های بازار، دسترسی به دانش، کمک به توسعه محصول، دسترسی به متخصصین و شبکه‌های کارآفرینی و نیز تأمین‌های مالی کارآفرینانه حرکت کردند (Soetanto and Jack, 2013). به تازگی نسل جدیدی از مدل‌های رشد با نام شتاب‌دهنده‌ها پدیدار شده‌اند که بر خدمات کسب‌وکار دانش‌محور تمرکز دارند و از این دیدگاه تفاوت‌هایی با مدل‌های رشد پیشین دارند (Wise and Vallier, 2014).

دی و همکارانش (2015) یکی از چشم‌اندازهای در حال پیدایش درباره چگونگی تمایز شتاب‌دهنده‌ها با مراکز رشد یا انکوباتورها، را عرضه کرده‌اند؛ که طبقه‌بندی آنها با توجه به مدل کسب‌وکار به‌کار گرفته شده (رشد، هزینه و یا استقلال) و مرحله ورود در سفر کارآفرینی برای پشتیبانی از کارآفرینان است. خلاصه این نوع‌شناسی در شکل (۱) نشان داده شده است.

همان‌طور که بیان شد در پیشینه تعاریف گوناگونی از شتاب‌دهنده وجود دارد. برای رسیدن به تعریف واحدی از

برمی‌گیرند (Pauwels et al, 2016). پژوهش‌ها و تحلیل‌های رسمی از ویژگی‌های خاص شتاب‌دهنده‌ها و پیشروهای آنها وجود ندارد و پژوهش‌های اندکی نیز که در این زمینه وجود دارد، بیشتر جنبه توصیفی دارند و مبنای نظری دقیقی برای مطالعه این پدیده ندارند (Miller and Bound, 2011; Cohen and Hochberg, 2014).

### تفاوت شتاب‌دهنده با دیگر انواع مدل رشد

اولین نسل از مدل‌های رشد در آغاز دهه ۹۰ میلادی شکل گرفت و تمرکز اصلی آنها بر پشتیبانی منابع مالی و فیزیکی، مانند تأمین فضای اداری و مالی بود که بیشتر در مراحل نخستین تأسیس کسب‌وکارهای پرخطر (ونچرهای) صورت می‌گرفت که قابلیت‌های نهفته زیادی داشتند (Phan et al, 2005). باربرو و همکارانش (2014) به چهار مدل رشد اشاره می‌کنند که عبارت‌اند از: مراکز نوآوری کسب‌وکار، مراکز رشد دانشگاهی، مراکز رشد پژوهشی و مراکز رشد خصوصی (Barbero et al, 2014). در طول دهه ۹۰ میلادی نسل جدیدی از مدل‌های رشد ظهور کردند که از

جدول ۱. خلاصه‌ای از تفاوت‌های میان شتاب‌دهنده، انکوباتور و فرشتگان سرمایه‌گذار (Cohen and Hochberg, 2014)

مؤلفه‌ها	شتاب‌دهنده	انکوباتور	فرشتگان سرمایه‌گذار
مدت زمان	۳ ماه	۱ تا ۵ سال	مداوم
گروهی (دسته‌بندی)	آری	خیر	خیر
مدل کسب‌وکار	سرمایه‌گذاری-غیرانتفاعی	اجاره-غیرانتفاعی	سرمایه‌گذاری
تناوب انتخاب	رقابتی-دوره‌ای	غیررقابتی	رقابتی-مداوم
مرحله ونچر	اوائل	اوائل یا بعدها	اوائل
پیشنهاد آموزش	سمینار	متفرقه-منابع انسانی و قانونی	خیر
مکان ونچر	معمولاً در محل	در محل	خارج از محل
مربی‌گری	زیاد	کم و بیشتر فنی	در صورت نیاز از سوی سرمایه‌گذار

فضای اداری و خدمات حمایتی کسب‌وکار به صورت داخلی تمرکز داشتند، ظهور کردند (Bruneed et al, 2012). اولین شتاب‌دهنده، *وای-کمبینیتور* نام دارد و در سال ۲۰۰۵ م از سوی پول گراهام در کمبریج ماساچوست راه‌اندازی شد و پس از مدت کوتاهی به سیلیکون والی منتقل شد (Cohen and Hochberg, 2014). این شتاب‌دهنده منبع الهام برای بسیاری از شتاب‌دهنده‌ها در سراسر دنیا شد (Pauwels et al, 2016). در طول پنج سال، *وای-کمبینیتور* به نهاد سیلیکون والی در میان سرمایه‌گذاران و بنیان‌گذاران تبدیل شده است که بخشی از شهرت خود را مدیون ارتباط با *هکر نیوز*، یکی از محبوب‌ترین خبرگزاری‌ها در حوزه فناوری و مهندسی است، اما بخش بیشتر شهرت خود را مدیون کیفیت شرکت‌هایی است که از آنها حمایت کرده است. گراهام ارزش شرکت‌هایی را که از طریق برنامه‌های *وای-کمبینیتور* تا ۲۰۱۰ م بیرون آمده‌اند، را بر اساس ارزش ۲۱ شرکت برتر، ۴٫۷ میلیارد دلار برآورد می‌کند (Miller and Bound, 2011). برخی از مهم‌ترین فارغ‌التحصیلان *وای-کمبینیتور* دراپ‌باکس و ایربی‌ان‌بی و توییچ هستند. این شتاب‌دهنده معمولاً دو بار در سال برنامه دارد و هر بار ۸ تیم را می‌پذیرد؛ و در ازای ۵ تا ۸ درصد سهام آنها، ۱۷ تا ۲۰ هزار دلار سرمایه اولیه در اختیار آنها قرار می‌دهد.

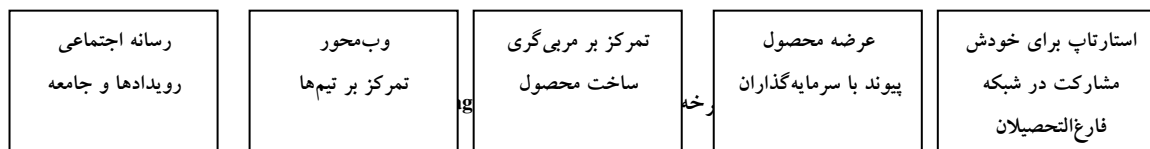
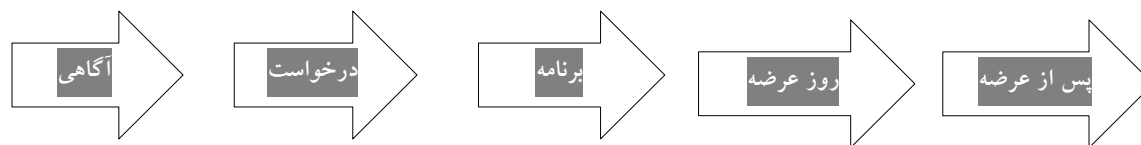
شتاب‌دهنده، ضروری است که آن را از دیگر انواع مدل‌های رشد تمایز داد. جدول (۱) تفاوت‌های کلیدی میان شتاب‌دهنده، انکوباتور (مراکز رشد) و فرشتگان سرمایه‌گذار را نشان می‌دهد.

شتاب‌دهنده‌ها ویژگی‌هایی دارند که آنها را از مدل‌های رشد دیگر متمایز می‌کند؛ آنها فقط برای عرضه خدمات فیزیکی یا اداری در مدت زمانی طولانی طراحی نشده‌اند؛ معمولاً سرمایه‌گذاری‌های اولیه‌ای را در ازای دریافت سهام تدارک می‌بینند؛ بیشتر بر توسعه کسب‌وکار و کمک به توسعه استارت‌آپ‌ها برای تبدیل شدن به کسب‌وکارهای آماده سرمایه‌گذاری با برگزاری جلسات منتورینگ و ایجاد فرصت‌های شبکه‌سازی به همراه عرضه محیطی با پشتیبانی نظیر به نظیر و فرهنگ کارآفرینانه تأکید دارند، پشتیبانی آنها اغلب کوتاه‌مدت بوده و بر تعاملات گسترده، آموزش و نظارت در این مدت با هدف پیشرفت متناوب تمرکز دارد (Isabelle, 2013).

### تاریخچه شتاب‌دهنده

شتاب‌دهنده‌ها از اواسط سال ۲۰۰۰ میلادی، به منزله پاسخی به کاستی‌ها در مدل‌های رشد قبلی، که بیشتر بر تدارک

چرخه شتاب‌دهی



در ایران نیز شتاب‌دهنده‌های گوناگونی در حوزه‌های مختلف فعالیت دارند که می‌توان به مواردی مانند آواتک، کوانتوم و پویتک به‌عنوان شتاب‌دهنده‌های عمومی و تخصصی با تمرکز بر حوزه‌های خاص مانند اکسیژن و نکسترا (شهر هوشمند و اینترنت اشیا)، نیروان (انرژی)، فینووا و فارابی (فین‌تک)، آما (آب و محیط زیست)، لاکتوژن (بیوتکنولوژی) و نوران و شزان (سلامت) اشاره کرد.

پلتفرمی که برای تحلیل و بررسی شتاب‌دهنده‌ها است در سال گزارش سال ۲۰۲۰ میلادی خود آورده است که بیش از ۱۹۰ شتاب‌دهنده فعال در سراسر دنیا، در حدود ۸۱۵۳ کسب‌وکار پرخطر جدید را پشتیبانی می‌کنند (Seed-DB, 2020).

**شتاب‌دهنده‌ها چگونه کار می‌کنند؟**

به‌منزله نقطه آغاز، بیشتر برنامه‌های شتاب‌دهنده، رقابتی هستند و برای اطمینان از سطح کیفی گروه‌های پذیرفته‌شده، معمولاً یک سری دوره‌های تکمیلی برگزار می‌کنند. در شکل (۲) بارهاگ و همکارانش (2012) مراحل اصلی چرخه معمول شتاب‌دهی (از آگاهی بنیانگذار تا فارغ‌التحصیلی استارت‌آپ) را خلاصه کردند.

با وجود اینکه برنامه‌های شتاب‌دهی در سراسر دنیا، گوناگون است اما پنج عنصر مهم در تمام آنها وجود دارد (Clarysee et al, 2015) که عبارت‌اند از: تمرکز استراتژیک، بسته برنامه، تأمین مالی، فرایند انتخاب و خدمات

در سال ۲۰۰۷ م نیز دیوید کوهن و برد فلد که هر دو سرمایه‌گذارانی در استارت‌آپ‌ها بودند، شتاب‌دهنده تک‌استارز را در بولدر کلرادو راه‌اندازی کردند، با این امید که زیست‌بوم استارت‌آپی را به سمت مدل شتاب‌دهنده حرکت دهند (Pauwels et al, 2016). این شتاب‌دهنده در سال ۱ بار برنامه داشته و ۱۰ تیم را می‌پذیرد که در ازای ۶ درصد از سهام آنها، ۱۸ هزار دلار سرمایه در اختیارشان قرار می‌دهد. برنامه این شتاب‌دهنده، ۱۲ هفته طول می‌کشد و در این مدت شرکت‌ها به فضای اداری تک‌استارز رفته و به‌طور کامل بر روی پروژه‌های خود تمرکز می‌کنند. از سال ۲۰۰۷ تاکنون تک‌استارز بر روی ۸۰ شرکت سرمایه‌گذاری کرده که ۶۸ مورد آنها همچنان فعال هستند، ۴۳ مورد توانسته‌اند دوره‌های بعدی سرمایه‌گذاری جذب کنند و ۷ مورد نیز خریداری شده‌اند. این شرکت‌ها دارای ۴۱۷ کارمند تمام‌وقت هستند و تاکنون در مجموع بیش از ۵۱ میلیون دلار جذب سرمایه داشته‌اند (Miller and Bound, 2011).

پس از وی-کمبیناتور و تک‌استارز، شتاب‌دهنده‌هایی مانند استارت‌آپ‌بوت‌کمپ (فین‌تک، سلامت، امنیت، حمل‌ونقل و...)، هالت پرایز، وایرا (بزرگ‌ترین شتاب‌دهنده آمریکای لاتین)، چینج‌لبز (با تمرکز بر خاورمیانه و پشتیبانی مراکز قدرتمندی مانند آمازون، اتحادیه اروپا و بانک توسعه هلند)، غزه‌اسکای‌گیگز (با تمرکز بر غزه در فلسطین به‌منزله سرسخت‌ترین کارآفرینان جهان شناخته شده و با حمایت گوگل و تک‌استارز از رتبه‌های برتر در دنیا) از بهترین شتاب‌دهنده‌ها در دنیا هستند.

جدول ۲. مدل شتاب‌دهنده (Clarysee et al, 2015)

ردیف	عناصر	مؤلفه‌های عناصر
۱	تمرکز استراتژیک	اهداف کلیدی تمرکز بخشی (متنوع یا تخصصی) تمرکز جغرافیایی (محلی یا جهانی)
۲	بسته برنامه	برنامه آموزشی استاندارد بسته مربی‌گری
۳	تأمین مالی	تأمین مالی شتاب‌دهنده تأمین مالی استارت‌آپ‌ها
۴	فرایند انتخاب	پوشش شرایط فرایندهای انتخاب
۵	خدمات فارغ‌التحصیلی	تعامل با فارغ‌التحصیلان

بهره‌برداری از شبکه‌های موجود، خودراه‌اندازی و خود تأمین مالی و مالکیت و کنترل تعهدات اشاره دارد و مؤلفه پرکردن شکاف بی‌تجربگی به شتاب‌دهنده به‌مثابه مشروعیت بخش، جیب جادویی و شبکه‌ساز اشاره دارد ( Stayton and Mangematin, 2019).

مایلز و همکاران (2017) در مقاله خود با اشاره به برنامه شتاب‌دهی، معتقدند که بیشتر برنامه‌های شتاب‌دهنده‌ها برای دوره‌های ۳ تا ۴ ماهه طراحی می‌شوند که معمولاً مشابه هستند و شتاب‌دهنده‌ها سعی دارند از خلال این دوره‌های آموزشی کوتاه‌مدت، شایستگی‌های کارآفرینانه را ایجاد کنند. نمونه‌ای از برنامه سه‌ماهه شتاب‌دهنده در شکل (۳) نشان داده شده است.

ماه اول: تیم‌ها به فضای کاری مشترک وارد شده و با شماری از مربیان با دیدگاه‌ها و تجربیات گوناگون دیدار می‌کنند و به یادگیری از آنها می‌پردازند (مانند ارزیابی مدلی از کسب‌وکار). در کارگاه‌ها، سمینارها و رویدادهای شبکه‌سازی زیست‌بوم کارآفرینانه شرکت می‌کنند. مربیان کارآفرینان و مدیران اجرایی هستند که برای تقویت یادگیری، به چالش کشیدن پیش‌فرض‌ها و راهنمایی درباره واقعیات استارت‌آپ با تیم‌ها ملاقات کرده و به آموزش آنها می‌پردازند.

فارغ‌التحصیلی. این مدل عملیاتی در جدول (۲) خلاصه شده است.

مدل اصلی کسب‌وکار شتاب‌دهنده‌ها ساده است؛ سرمایه‌گذاران در برنامه شتاب‌دهنده، سرمایه‌گذاری می‌کنند که به‌منزله صندوق مالی کوچکی عمل می‌کند. بخشی از صندوق، صرف هزینه‌های اجرای برنامه شتاب‌دهنده می‌شود و بقیه به سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌هایی اختصاص می‌یابد که برای شرکت در برنامه شتاب‌دهنده پذیرفته می‌شوند. شتاب‌دهنده‌ها معمولاً در ازای آن، بخشی از سهام دریافت می‌کنند و به بازگشت سرمایه خود امیدوار هستند ( Miller and Bound, 2011).

استارت‌آپ‌های فناورانه نیازمند راه‌اندازی هم‌زمان و پرشتاب محصول یا خدمت نوآور و سازمان هستند، اما برخی پرشتاب‌تر از بقیه هستند. شتاب‌دهنده‌ها مکانیسم‌های گوناگونی را برای کمک به استارت‌آپ‌ها در دستیابی به چنین هدفی درپیش می‌گیرند. استیتون و منگماتین (2018) مکانیسم‌های شتاب‌دهنده‌ها برای کمک به استارت‌آپ‌ها در رسیدن به چنین شتابی را شامل سه مؤلفه بقاء، شبکه منابع و پرکردن شکاف بی‌تجربگی می‌دانند. مؤلفه بقاء به کاهش زمان ورود به بازار، مدیریت در بحران و برنده بودن از راه نخستین بودن اشاره دارد. مؤلفه شبکه منابع به گسترش و



شکل ۳. ابعاد یک برنامه شتاب‌دهی (Miles et al, 2017)

### علت شکست شتاب‌دهنده‌ها

با وجود استقبال فراوان از شتاب‌دهنده‌ها در دنیا، بسیاری از آنها شکست می‌خورند؛ دلیل این شکست را می‌توان مواردی مانند، فقدان مربیان کافی برای شمار زیادی از استارت‌آپ‌ها و ناتوانی در جذب مربیان باتجربه، عدم مسیر شفاف جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها، فقدان فضای مناسب توسعه کسب‌وکار، ناتوانی در جذب تیم‌های با پتانسیل بالا به‌خصوص از مناطق با امکانات کمتر، عدم تمرکز بر حوزه خاص و نداشتن برنامه قاطع در انتخاب، ناتوانی در ایجاد شبکه‌ای از سرمایه‌گذاران، عدم جذب افراد ماهر و تیم‌سازی مناسب درون شتاب‌دهی، فقدان استراتژی مشخص و قابل سنجش و تلاش اغلب شتاب‌دهنده‌ها برای

**ماه دوم:** تیم‌ها، مدل کسب‌وکار خود را توسعه داده، حداقل محصول پذیرفتنی (ام.وی.پی) محصول را تولید کرده و با دریافت بازخورد از مشتریان واقعی، نسبت به آزمایش و ارزیابی ام.وی.پی محصول خود اقدام می‌کنند. آنها در این راه به دنبال شواهدی هستند که نشان دهد محصول آنها، چگونه مشکل مشتریان را برطرف می‌کند تا به این شیوه مقیاس‌پذیری و اعتبار محصول را ارزیابی کنند.

**ماه سوم:** به شدت بر ارزش پیشنهادی کسب‌وکار تمرکز دارد. تیم‌ها به فرشتگان سرمایه‌گذار و همه سرمایه‌گذاران بالقوه به صورت رسمی و در رویداد دمو دی (یا همان روز ارائه) ایده‌های کسب‌وکارشان را ارائه می‌دهند. ماه پایانی در حقیقت، بر ایجاد شناخت و درک درست از چگونگی جذب سرمایه‌گذار در روز ارائه تمرکز دارد.

- Barbero, J. L., Casillas, J. C., Wright, M., & Garcia, A. R. (2014). Do different types of incubators produce different types of innovations?. *The Journal of Technology Transfer*, 39(2), 151-168.
- Barrehag, L., Fornell, A., Larsson, G., Mardstrom, V., Westergard, W., & Wrackefeldt, S. (2012). *Accelerating success: A study of seed accelerators and their defining characteristics*. (Bachelor Thesis in Industrial Engineering and Management). Chalmers University of Technology, Sweden: Gothenburg.
- 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 No. 2016MGMT03
- 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.
- Clarysse, B., Wright, M., & Van Hove, J. (2015). A look Inside Accelerators. Building Businesses. Nesta. Retrieved from: [https://media.nesta.org.uk/documents/a\\_look\\_inside\\_accelerators.pdf](https://media.nesta.org.uk/documents/a_look_inside_accelerators.pdf)
- Cohen, S., & Hochberg, Y. V. (2014). Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=2418000> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2418000>
- Dee, N., Gill, D., Weinberg, C., & McTavish, S. (2015). Startup support programmes: What's the difference. NESTA, Retrieved from: <https://www.nesta.org.uk/publications/startup-support-programmes-whats-difference>.
- Dempwolf, C. S., Auer, J., & D'Ippolito, M. (2014). Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations. Retrieved from: [www.sba.gov/advocacy/Small Business Administration](http://www.sba.gov/advocacy/Small Business Administration).
- Hallen, B. L., Bingham, C. B., & Cohen, S. (2014). Do accelerators accelerate? A study of venture accelerators as a path to success?. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2014, No. 1, p. 12955). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
- Isabelle, D. (2013). Key factors affecting a technology entrepreneur's choice of incubator or accelerator. *Technology Innovation Management Review*, 3, 16-22.
- 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.
- Miller, P., & Bound, K. (2011). The startup factories. NESTA. <http://www.nesta.org.uk/library/documents/StartupFactories.pdf>.
- Pauwels, C., Clarysse, B., Wright, M., & Van Hove, J. (2016). Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*, 50, 13-24.
- Phan, P. H., Siegel, D. S., & Wright, M. (2005). Science parks and incubators: observations, synthesis and future research. *Journal of business venturing*, 20(2), 165-182.

کپی‌برداری صرف از سیلیکون‌ولی را نام برد ( Relan, 2012).

## آموزش‌های علمی-کاربردی

امروزه دانشگاه‌ها در کنار شتاب‌دهنده‌ها، دو بازیگر مهم در زیست‌بوم کارآفرینی هر اقتصادی به‌شمار می‌روند. دانشگاه علمی-کاربردی به‌دلیل تمرکز بر مهارت‌آموزی و با توجه به اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت در حوزه کارآفرینی، اشتغال‌زایی و توانمندسازی جامعه همواره درصدد تربیت نیروی ماهر و متخصص (بخش زیادی از آموزش‌ها در دانشگاه علمی-کاربردی به‌شیوه مهارتی و کارگاهی برگزار می‌شود) است که پس از خروج از دانشگاه، توانایی راه‌اندازی کسب‌وکار و جذب سرمایه را داشته باشند. در این راستا، اگر مراکز علمی و کاربردی، مسیر ارتباط دانشجویان را به مراکز حمایتی مانند شتاب‌دهنده‌ها هموار کنند، می‌توان به تولید ایده‌های ناب و نوآورانه در آینده امید داشت.

نوع تدوین دروس در مراکز علمی-کاربردی و تأکید بر کسب تخصص، می‌تواند خوراک مناسبی برای شتاب‌دهنده‌ها در سراسر ایران باشد؛ چراکه بدون ایده‌های نوآورانه کسب‌وکار، رسالت وجودی شتاب‌دهنده‌ها در عمل از بین می‌رود. فارغ‌التحصیلان مراکز علمی-کاربردی باید با ورود به جامعه و رویارویی با مشکلات واقعی و با تکیه بر آموزش‌های گذشته خود در دانشگاه، اقدام به کارآفرینی و راه‌اندازی کسب‌وکار کنند تا در مسیر رشد و توسعه اقتصادی کشور مشارکت داشته باشند. از آنجایی که آموزش‌های علمی-کاربردی می‌تواند، مکمل خوبی برای شتاب‌دهنده‌ها باشد، برقراری ارتباطات و ایجاد شبکه فارغ‌التحصیلان از سوی دانشگاه، تسهیل ارتباط دانشجویان و فارغ‌التحصیلان با شتاب‌دهنده‌ها، هماهنگی موارد درسی و محتوای آموزشی با اهداف شتاب‌دهنده‌ها، تغییر در نگاه اساتید و متولیان دانشگاهی به سمت کارآفرینی، وجود دفاتری برای انتقال دانش و فناوری به شتاب‌دهنده‌ها، می‌تواند گام‌های کارسازی در این راستا به‌شمار آید.

Twitch	توتیج
CHANGELABS	چینج‌لبر
Minimum Viable Product(MVP)	حداقل محصول پذیرفتنی (ام.وی.پی)
DropBox	دراپ‌باکس
Demo Day	دمو دی
Dee	دی
David Cohen	دیوید کوهن
Investor day	روز سرمایه‌گذار
Demo day	روز نمایش
Ecosystem	زیست‌بوم
Silicon Valley	سیلیکون والی
Gaza Sky Geeks	غزه‌اسکای‌جیکز
Fintech	فین‌تک
Clarysse	کلاریسی
Cohen	کوهن
Miles	مایلز
Mentoring	منتورینگ
Mangematin	منگماتین
Miller	میلر
peer to peer	نظیر به نظیر
WAYRA	وایرا
Y-Combinator	وای-کمبیناتور
New ventures	وینچرهای نوین
Hochberg	هاچبرگ
Hult Prize	هالت پرایز

Relan, P.(2012). 90% of Incubators and Accelerators will Fail and That's Just Fine for America and the World, *TechCrunch*: Retrieved from: <https://techcrunch.com/2012/10/14>.

Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of management Review*, 26(2), 243-263.

Seed-DB (2020). Seed Accelerators. Retrieved from: <https://www.seed-db.com/accelerators>.

Soetanto, D. P., & Jack, S. L. (2013). Business incubators and the networks of technology-based firms. *The Journal of Technology Transfer*, 38(4), 432-453.

Stayton, J., & Mangematin, V. (2019). Seed accelerators and the speed of new venture creation. *The Journal of Technology Transfer*, 44, 1163-1187.

Tasic, I., & Andreassi, T. (2008). Strategy and entrepreneurship: Decision and creation under uncertainty 1. *Journal of Operations and Supply Chain Management*, 1(1), 12-23.

Wallenius, J. (2018). *Long-term impacts of startup accelerators*. (Master's Thesis). Aalto University School of Business Finance. Retrieved from: [https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/32569/master\\_Wallenius\\_Joonas\\_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/32569/master_Wallenius_Joonas_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y).

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.

آصف کریمی (عضو هیئت علمی دانشگاه تهران)

زاهده ابرقوی زاده (دانشگاه تهران)

### معادل‌ها

Startup	استارت‌آپ
StartupBootcamp	استارت‌آپ بوت کمپ
Stayton	استیتون
Incubators	انکوباتورها
AirBnB	ایر بی ان بی
Barbero	باربرو
Barrehag	بارهاگ
Bound	باند
Brad Feld	برد فلد
Paul Graham	پول گراهام
Pre seed	پیش از کشت
Newness	تازگی
Techstars	تک‌استارز