

## تأثیر ویژگی‌های ساختاری تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکارهای فعال در صنعت فناوری اطلاعات: تبیین جایگاه محیط و شبکه کارآفرینانه

کامبیز طالبی\*<sup>1</sup> - رضا محمد کاظمی<sup>2</sup>

مهدی علیزاده<sup>3</sup>

1. استاد دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران

2. دانشیار دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران

3. دانشجوی دکتری کارآفرینی دانشگاه تهران

تاریخ دریافت: 1397/12/17

تاریخ پذیرش: 1398/3/7

### چکیده

تیم کارآفرینانه، رایج‌ترین نهاد بنیان‌گذار کسب‌وکار در صنعت فناوری اطلاعات است. تشکیل کسب‌وکار توسط تیم کارآفرینانه، آثار مثبتی در نتایج عملکرد آن دارد. با این حال، در زمینه فناوری اطلاعات توافق چندانی در مورد تأثیر ویژگی‌های ساختاری تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکار وجود ندارد. پژوهش حاضر، از نظر هدف کاربردی بوده و از منظر گردآوری داده‌ها توصیفی-همبستگی است. داده‌ها با استفاده از ابزار پرسش‌نامه محقق‌ساخته و با روش تصادفی ساده، از 98 نفر از مدیران کسب‌وکار فعال در صنعت فناوری اطلاعات در شهر تهران که به‌طور تیمی راه‌اندازی و اداره می‌شدند، گردآوری شده و تحلیل داده‌ها با رویکرد مدل‌یابی معادلات ساختاری انجام یافته است. آلفای کرونباخ برای تمامی سازه‌ها بالاتر از 0/7 و مقدار میانگین واریانس استخراج شده بالاتر از 0/5 بوده و روایی و پایایی سازه‌ها تأیید شد. دلیل تناقضات پیشین، عدم تبیین سازوکار تأثیر ساختار تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکار است. براساس نتایج، اندازه و تنوع تیم کارآفرینانه هم‌زمان که از پویایی محیط تأثیر می‌پذیرد، از طریق ایجاد دسترسی بالاتر به منابع ناشی از شبکه کارآفرینانه گسترده‌تری که خود معلول اندازه بزرگ‌تر و تنوع بیشتر تیم کارآفرینانه است، عملکرد کسب‌وکار را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

**واژه‌های کلیدی:** تیم کارآفرینانه، شبکه کارآفرینانه، عملکرد، محیط کسب‌وکار

## مقدمه

کارآفرینی، شیوه‌ای برای اندیشیدن است که در آن فاصله اکتشافات نوآورانه و بهره‌برداری از فرصت‌ها برطرف می‌شود. با این حال، این کار برای بسیاری از کارآفرینان به تنهایی و بدون حضور دیگران امکان‌پذیر نیست (Darling, Keefe, & Nicols, 2006). برخی از افراد، تنها در متن یک تیم به جایگاه "کارآفرین شدن" می‌رسند و بدون آن هرگز یک کسب و کار انفرادی را پیگیری نخواهند کرد (Kleemann, 2011). در محیط‌های پویا، راه‌اندازی کسب و کار اغلب به وسیله تیم‌های کارآفرینانه و نه فرد واحد، انجام می‌شود (Chowdhury, 2005). در بین کسب و کارهای فناوری محور، از جمله فناوری اطلاعات و ارتباطات، بیش از 60 درصد آن‌ها توسط تیم کارآفرینانه راه‌اندازی می‌شوند (Dautzenberg, 2012; Dautzenberg, 2009) & Reger, 2009). در ادبیات پژوهش، راه‌اندازی کسب و کار به صورت فعالیتی جمعی و با تلاش در راستای شناسایی و بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینانه و همچنین اداره بنگاهی که به این منظور شکل می‌گیرد، با عنوان تیم کارآفرینانه شناخته می‌شود. تیم کارآفرینانه گروهی "بیش از یک نفر" (Cooney, 2005; Gao & Zhang, 2012) است که مهارت‌های مکمل داشته (Lechler, 2001)، با همکاری یکدیگر کسب و کاری را که در آن منافع مالی دارند، راه‌اندازی (Smith, 2007) و اداره کرده (Cachon, 1990) و سایر تصمیم‌های استراتژیک مربوط به کسب و کار را اتخاذ می‌کنند (Collewaert, 2012).

راه‌اندازی کسب و کار در قالب تیم کارآفرینانه، همراه با نتایج مثبت عملکردی است (Doutriaux, 1992; Ensley, Carland, & Carland, 1998; Haleblian & Finkelstein, 1993). رینولدز (1993)، نشان داده است که 80 درصد از کسب و کارهای دارای رشد سریع، توسط تیم کارآفرینانه راه‌اندازی شده‌اند (Reynolds, 1993). در مطالعات داخلی نیز وجود تیم و پویایی‌های آن، از جمله عوامل پیشران در یک کسب و کار معرفی شده است (سلیمانی، حسین قلی‌زاده و خوراکیان، 1395). بنابراین شناسایی ویژگی‌ها و سازوکارهایی که زمینه‌ساز بروز نتایج عملکرد بهتر برای تیم‌های کارآفرینانه در مقایسه با سایر شکل‌های بنیان‌گذاری کسب و کار می‌شوند، اهمیت دارد. ویژگی‌های ساختاری تیم مانند اندازه و تنوع تجارب

اعضای تیم، با رشد بالای کسب‌وکار مرتبط است (Eisenhardt & Schoonhoven, 1990). با این حال، سازوکار تأثیر یاد شده و زمینه‌های متفاوتی که می‌تواند سبب بروز آثار متفاوت تنوع تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکار شود، مورد توجه قرار نگرفته است. افزوده شدن عضو جدید به ساختار تیم، به منظور ارتقاء منابع فعلی یا آتی آن صورت می‌گیرد و در نهایت می‌تواند سبب نتایج مثبت عملکرد شود (Forbes, Borchert, Zellmer, 2006). سرمایه شبکه، دسترسی به منابع موجود نزد دیگران را به دلیل سازوکار اجتماعی (Chantararat & Barrett, 2012, p. 302) فراهم آورده و به این طریق بازده اقتصادی به بار می‌آورد (Huggins, 2010). با این حال، نتایج مطالعات در این حوزه تا حدودی متناقض است؛ به ویژه نتایج منفی ناشی از اندازه تیم کارآفرینانه در زمینه کسب‌وکارهای فعال در حوزه فناوری اطلاعات دیده می‌شود (Chowdhury, 2005; Tiwana & McLean, 2003). در حوزه فناوری اطلاعات، هم‌زمان مطالعات بر ویژگی تیم‌های کارآفرینانه به عنوان نهادهای خود - سازمان‌دهنده<sup>1</sup> تاکید می‌کنند که به محیط خارجی واکنش نشان می‌دهند (Clarysse & Moray, 2004). بنابراین، دخیل دانستن زمینه محیطی فناوری اطلاعات و ارتباطات در بروز آثار متفاوت ساختار تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکار نیز دور از ذهن نیست. پژوهش حاضر، با این پرسش آغاز می‌شود که: ویژگی‌های ساختاری تیم کارآفرینانه چه تأثیری بر عملکرد کسب‌وکارهای فعال در صنعت فناوری اطلاعات دارد؟ در این رابطه محیط و شبکه کارآفرینانه چه نقشی ایفا می‌کنند؟

## مروری بر مبانی نظری و پیشینه پژوهش

### تیم کارآفرینانه

در زمینه سازمانی، تیم عبارت است از: مجموعه‌ای از افراد که هدفی مشترک دارند، نتایج کار آنان به یکدیگر وابسته است، هم خودشان و هم دیگران آن‌ها را یک نهاد اجتماعی می‌دانند و در بافت یک سازمان "موجود" فعالیت می‌کنند (Devine, 2002). با این حال، تیم کارآفرینانه ماهیتی متفاوت از سایر تیم‌های شناخته شده در ادبیات مدیریت و کسب و کار دارد. براساس مرور پُرارجاع‌ترین منابع (Cachon, 1990; Cole, 1959; Collewaert, 2012; Cooney, 2005; Fletcher, Melin, & Gimeno, 2012; Santos, Morris, Caetano, & Costa, 2016; Saud, Breiteneker, & Schwarz, 2014; Smith, 2007; Supachaturat, Pichyangkura, Chandrachai, & Pentrakoon, 2015; Tuten & Ascigil, 2010; Zolin, Kautonen, & Kuckertz, 2008)، تیم کارآفرینانه عبارت است از: مجموعه‌ای با دو یا بیش از دو نفر عضو که از نخستین مراحل کسب و کار برای حصول هدفی مشترک و کارآفرینانه با یکدیگر همکاری می‌کنند. این افراد آورده‌آمکمل و سهم مالکیت در کسب و کار داشته و در تصمیم‌های راهبردی مشارکت دارند. اعضا، هم توسط خود و هم از سوی دیگران، به عنوان نهاد اجتماعی متمایز و مشخص شناخته می‌شوند.

### ساختار تیم کارآفرینانه و عملکرد کسب و کار

ایجاد مجموعه‌ای مطلوب از افراد، عامل اساسی در موفقیت یک کسب و کار نوپا بوده و (Kakarika, 2013) حتی تصمیم سرمایه‌گذاران به مشارکت در کسب و کار نیز تحت تأثیر ساختار تیم کارآفرینانه قرار می‌گیرد (Vogel et al., 2014). ویژگی‌های ساختاری تیم کارآفرینانه عبارتند از: اندازه تیم کارآفرینانه (Levie, de Borst, & Practice, 2017; Levie, 2009; Hart, & Gaklis, 2015; Schjoedt & Kraus, 2009) و تنوع موجود در سطح تیم از نظر سن، تجربه صنعت، تجربه راه‌اندازی کسب و کار، تجربه کارکردی (فروش، بازاریابی و ..) و تحصیلات (Bjørnåli, Erikson, & Knockaert, 2011). تنوع تیم کارآفرینانه، اغلب به عنوان

عاملی مثبت در نظر گرفته شده که زمینه‌ساز کسب‌خلاقیت و نوآوری بالاتر بوده و با نتایج مثبت عملکرد در حوزه‌های اجتماعی، اقتصادی و شناختی برای کسب‌وکار همراه است (Mazra, 2017). یک تیم بنیان‌گذار قوی (براساس اندازه بزرگ‌تر، سابقه همکاری پیشین بیشتر و تنوع سوابق بیشتر)، از رشد بالای کسب‌وکار برخوردار است (Eisenhardt & Schoonhoven, 1990). همچنین تنوع تیم کارآفرینانه، تأثیر مثبت بر عملکرد کسب‌وکار می‌گذارد (Jin et al., 2017). با این حال، برخی مطالعات نتوانسته‌اند تأثیر مثبت تنوع تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکار را به‌طور تجربی مورد پشتیبانی قرار دهند. آلمر و همکاران (2008)، نشان داده‌اند که اگرچه اندازه تیم بنیان‌گذار کسب‌وکار تأثیر مثبت بر عملکرد کسب‌وکار دارد، تأثیر تنوع تیم کارآفرینانه (از نظر سن، تجربه صنعت و تجربه رهبری) بر عملکرد کسب‌وکار معنادار نیست (Almer-Jarz, Schwarz, & Breitenacker, 2008). تنوع کارکردی و تجربه صنعت در بین اعضای تیم کارآفرینانه نیز در برخی مطالعات رابطه‌ای با رشد کسب‌وکار نداشته است (Bjørnåli, 2009). این در حالی است که برخی از مطالعات حتی به تأثیر منفی ویژگی‌های ساختاری تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکار دست یافته‌اند (Ramasubbu, Mithas, Krishnan, & Kemerer, 2008; Tiwana & McLean, 2003). دلیل این سطح از تناقض را شاید بتوان به عدم شناخت کافی در مورد سازوکار تأثیر ساختار تیم کارآفرینانه بر عملکرد مربوط دانست. زو و روسینی (2015)، معتقدند سازوکاری که تنوع تیم از طریق آن بر عملکرد تیم کارآفرینانه تأثیر می‌گذارد، هم نظری و هم تجربی، هنوز مورد آزمون قرار نگرفته است (Zhou & Rosini, 2015). تا اینجا، با توجه به آثار متنوع ساختار تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکار به‌طور عام و تنوع نتایج بالاتر (مثبت، خنثی و منفی) به‌طور خاص در مطالعاتی که عمدتاً زمینه فعالیت خود را بر فناوری اطلاعات قرار داده‌اند، فرضیه اول پژوهش حاضر به‌طور غیرجهت‌دار و به شکل زیر مطرح می‌شود:

فرضیه 1. در کسب‌وکارهای فعال در حوزه فناوری اطلاعات، ویژگی‌های ساختاری تیم کارآفرینانه، عملکرد کسب‌وکار را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

## سازوکار تأثیر ساختار تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب و کار

عملکرد کسب و کار به عنوان نتایج قابل سنجش در میزان حصول اهداف سازمانی (Bin Ahmad & Mushraf, 2011) یا توانایی عملیاتی برای برآورده ساختن خواسته‌های ذی‌نفعان کسب و کار (Smith & Reece, 1999) تعریف شده است. با وجود آراء متناقض در زمینه تأثیر ساختار تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب و کار، باید سازوکار تأثیر ساختار تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب و کار مشخص شود. از این رو، لازم است دلایل تغییر در ساختار تیم کارآفرینانه که تغییرات بعدی در عملکرد کسب و کار را ایجاد می‌کنند، مشخص شوند. بدیهی است که اندازه تیم کارآفرینانه با افزوده شدن عضو جدید افزایش یافته و احتمال زیادی برای افزایش تنوع ناشی از این تغییر، وجود دارد. از دیدگاه مبتنی بر منابع، کسب و کارها علاوه بر برخورداری از ویژگی اجرایی، مجموعه‌ای از منابع مولد هستند. کسب و کارها منابع موجود نزد خود، یا آن‌هایی را که قابل حصول از محیط هستند، برای تولید، فروش و کسب سود به کار می‌گیرند (Penrose, 2009). کسب و کار در هر سه فاز فعالیت (تشکیل، تجاری‌سازی و رشد)، به ترتیب با بسیج منابع، اکتساب منابع و توسعه منابع سروکار دارد (Kock & Galkina, 2008). ورود عضو جدید به تیم کارآفرینانه، به دلیل ارتقاء منابع موجود یا آتی صورت می‌گیرد. تیم کارآفرینانه، مسئله موجود در منابع را شناسایی کرده و عضو جدید را برای حل آن وارد مجموعه می‌کند (Forbes et al., 2006). ساختار تیم کارآفرینانه تابعی از منابع موردنیاز برای کسب نتایج عملکرد مطلوب‌تر است و دسترسی بالاتر به منابع، آثار آتی عملکرد را سبب می‌شود (Kropp & Zolin, 2005). ویکلاندا (1999)، دسترسی بالاتر به منابع مالی را عاملی با تأثیرگذاری مثبت بر عملکرد کسب و کار شناسایی کرده است (Wiklund, 1999). همچنین رشد کسب و کار منوط به دسترسی به منابع بوده و عدم دسترسی به آن، محدودیت بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینانه و به تبع آن کاهش سطح عملکرد را در بر خواهد داشت (Delmar & Shane, 2003). سرمایه شبکه<sup>1</sup> تیم کارآفرینانه، امکان جذب منابع را فراهم می‌آورد. سرمایه شبکه عبارت است از: «دسترسی به منابع مولد موجود نزد دیگران که با سازوکار اجتماعی

حاصل می‌شوند» (Chantararat & Barrett, 2012, p. 302). سرمایه شبکه، شامل سرمایه‌گذاری یک‌بنگاه بر "روابط" است که دسترسی لازم به منابع موردنیاز برای ایجاد بازده اقتصادی را فراهم می‌آورد (Huggins, 2010). منابع می‌توانند شامل کالاها و خدمات، اطلاعات و حتی حمایت عاطفی و حس‌تعلق باشند (Vancea & Boso, 2015). شبکه‌ای که فراهم‌آورندهٔ چنین سرمایه‌ای باشد، در ادبیات کسب‌وکار با عنوان شبکه کارآفرینانه شناخته می‌شود (Galkina, 2013). کلید غلبه بر موانع ناشی از تعاملات (که از ساختار تیم برمی‌خیزند)، برقراری سطح مطلوب سرمایه اجتماعی (سرمایه شبکه، یا شبکه کارآفرینانه) است (Egea, 2006). دو بُعد سرمایه اجتماعی، شامل بُعد شناختی<sup>1</sup> و بُعد رابطه‌ای<sup>2</sup>، تأثیر مثبت بر عملکرد کسب‌وکار دارند (Schenkel & Garrison, 2009). ایجاد چنین سرمایه‌ای، گام ضروری برای پیوستن به شبکه‌هایی است که زمینه‌ساز، پشتیبان و تسهیل‌گر فعالیت‌ها و توسعه کسب‌وکار هستند (Drakopoulou & Anderson, 2007). اندازهٔ شبکه کارآفرینانه با رشد فروش (Prajapati & Biswas, 2011) و دستیابی به منابع، اطلاعات و سرمایه انسانی (Weijs-Perrée, Appel- & Meulenbroek, de Vries, & Romme, 2016) ارتباط مثبت دارد. این شبکه از یک سو منابع لازم برای ارتقاء عملکرد کسب‌وکار را فراهم آورده و از سوی دیگر تأثیر مستقیم بر عملکرد دارد. تغییرات اندازه و تنوع تیم نیز به عنوان فعالیت‌هایی در جهت تأمین منابع بیان شده‌اند. از این رو، علاوه بر تأثیر مستقیم، انتظار تأثیر میانجی‌گرانه شبکه بر عملکرد کسب‌وکار نیز وجود دارد. بنابراین فرضیه‌های دوم و سوم پژوهش به شکل زیر بیان می‌شود:

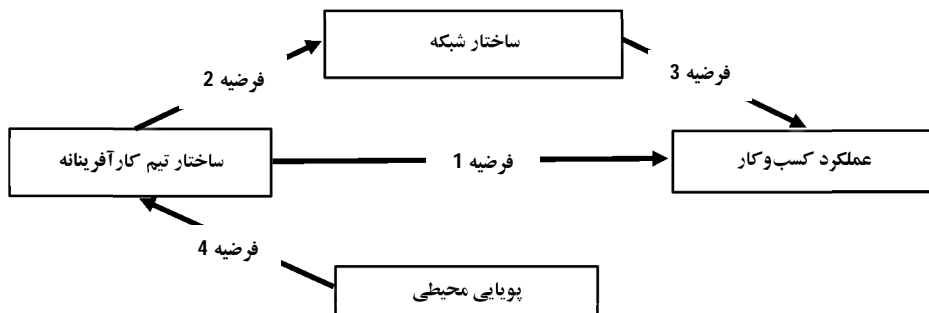
فرضیه 2. ساختار تیم کارآفرینانه، ساختار شبکه کارآفرینانه کسب‌وکارهای فعال در حوزه فناوری اطلاعات را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

فرضیه 3. ساختار شبکه کارآفرینانه، عملکرد کسب‌وکارهای فعال در حوزه فناوری اطلاعات را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

1 Cognitive  
2 Relational

دسترسی به منابع، تابعی از اراده کسب و کار نبوده و با توجه به ماهیت محدود منابع و تفاوت محیط‌های کسب و کار، سطوح مختلفی از دسترسی به منابع پدید می‌آید. محیط کسب و کار جایی است که منابع و مهارت‌های موردنیاز بنگاه را فراهم می‌آورد. در محیط‌های پویا و توسعه یافته‌تر<sup>1</sup>، با توسعه کسب و کارها، منابع انسانی و سایر منابع لازم برای آنان نیز توسعه می‌یابد (Porter, 1990). محیط کسب و کار پویا، محیطی است که نرخ تغییر در رقابت، ترجیحات مشتریان و تغییرات فناوری در آن بالاست (Wilhelm, Schlömer, & Maurer, 2015). در چنین محیطی، عدم ثبات، نرخ بالای تغییرات محیطی و عدم قابلیت پیش‌بینی عوامل محیطی وجود دارد (Şener, 2012). از این رو، انتظار می‌رود سطح توسعه‌یافتگی محیط کسب و کار، بر دسترسی کسب و کار به منابع تأثیر گذارده و رابطه‌ی تعاملی با ویژگی‌های ساختاری تیم در جذب منابع برای ایجاد نتایج عملکردی بالاتر داشته باشد. از این رو:

فرضیه 4. سطح پویایی محیطی، ساختار تیم‌های کارآفرینانه را در کسب و کارهای فعال در حوزه فناوری اطلاعات تحت تأثیر قرار می‌دهد.



شکل 1. چارچوب نظری پژوهش

## روش‌شناسی

تحقیق حاضر از نظر هدف، کاربردی و از منظر شیوه گردآوری داده‌ها، با توجه به عدم دستکاری متغیرها (سرمد، بازرگان و حجازی، 1387)، مطالعه‌ای توصیفی-همبستگی است.



جامعه آماری پژوهش را کارآفرینان رهبر<sup>1</sup> در تیم‌های کارآفرینانه فعال در کسب‌وکارهای کوچک و متوسط فناوری اطلاعات شهر تهران تشکیل می‌دهند. کارآفرین رهبر، فردی است که جرقه راه‌اندازی تیم را زده و کارکرد اثربخش آن را تأمین می‌کند. وی فردی است که اجزای مختلف فرصت، در ذهن‌اش یکپارچه شده‌اند (Harper, 2008). کارآفرین رهبر، جست‌وجو برای اعضای آتی تیم را آغاز کرده (Smith, 2007)، فرد محوری در تیم کارآفرینانه است و بالاترین آمادگی را برای پاسخ‌گویی به پرسش‌های مرتبط با کارکردهای کسب‌وکار دارد (Merz, Schroeter, & Witt, 2010). وجود کارآفرین رهبر در چندین مطالعه خارجی (Ennsley, Carland, & Carland, 2000; Ennsley, Carland, Carland, & Banks, 1999; Timmons & Spinelli, 1994) و داخلی (غفوری و همکاران، 1397) نیز مورد پشتیبانی قرار گرفته است. راه‌اندازی و اداره آتی کسب‌وکار توسط بیش از یک نفر که دارای اختیار اخذ تصمیمات راهبردی برای کسب‌وکار باشند، معیار برخورداری کسب‌وکار از تیم کارآفرینانه است. در ادامه، داده‌های پوهش با استفاده از پرسش‌نامه محقق‌ساخته الکترونیکی گردآوری شد. توزیع پایلوت پرسش‌نامه نیز مشخص کرد که 90 درصد از این کسب‌وکارها توسط تیم کارآفرینانه راه‌اندازی شده بودند. با توجه به جامعه آماری، 2156 کسب‌وکار با استفاده از فرمول نمونه‌گیری از جامعه محدود (Daniel, 1999)، و 131 کسب‌وکار به‌عنوان حجم نمونه مشخص شد. فرمول و محاسبات مربوطه در زیر ارائه شده است:

$$n' = \frac{Nz^2p(1-p)}{d^2(N-1) + z^2P(1-P)} = \frac{2156 \times 1/96^2 \times 0.9(1-0.9)}{(0.05)^2(2156-1) + 1/96^2 * 0.9(1-0.9)} = 131$$

با این حال امکان دسترسی به 98 پرسش‌نامه قابل استفاده نیز فراهم شد. سنجش مفاهیم به

شرح جدول شماره 1 انجام یافته است.

تحلیل داده‌ها با رویکرد کمی و در دو بخش اصلی انجام شده است. در بخش اول، تحلیل ویژگی‌های جمعیت‌شناختی و تجمیع پرسش‌ها برای ورود به مدل، با استفاده از نرم‌افزار

اس‌پی‌اس‌اس<sup>1</sup> انجام شده است. در بخش دوم نیز از نرم‌افزار ایموس<sup>2</sup> 23 برای تحلیل سازه‌ها و روابط بیان شده در چارچوب نظری، استفاده شده است.

جدول 1. سنجش متغیرها

منبع	تعریف عملیاتی و سنجش	ابعاد فرعی	عنوان سازه اصلی	ردیف
(Levie, de Borst, & Practice, 2017; Levie, Hart, & Gaklis, 2015; Schjoedt & Kraus, 2009)	مقیاس عددی (نسبتی): تعداد افراد بنیان‌گذار کسب‌وکار که هم‌زمان دارای سهم مالکیت و وظیفه مدیریت در کسب‌وکاراند.	اندازه تیم	ویژگی‌های ساختاری تیم کارآفرینانه	1
Bjørnåli, Erikson, & ) (Knockaert, 2011	ارزیابی پاسخ‌دهندگان از میزان تنوع، سن، تجربه صنعت، تجربه راه‌اندازی کسب‌وکار، تجربه کارکردی (فروش، بازاریابی و ..) و تحصیلات (طیف لیکرت 5 امتیازی)	تنوع سطح تیم		
Kaplan & Norton, ) 2007; C.-H. Wang, Chang, Shen, & Change, (2015	مرکب از: رشد فروش، رشد سهم بازار، بازده سرمایه‌گذاری، سودآوری، هزینه‌های عملیاتی <sup>3</sup> ، رضایت مشتری، رشد و یادگیری، رضایت اعضا - امتیازدهی براساس ارزیابی مقایسه‌ای شاخص‌ها در مقایسه با نزدیک‌ترین رقیب - نگرشی	عملکرد کسب‌وکار		2
(Wang, 2006)	تعداد روابط بین کسب‌وکار و نهادهای (افراد و سازمان‌ها) موجود در شبکه اجتماعی آنان که منبع دریافت اطلاعات لازم برای کسب‌وکار هستند.	اندازه شبکه	شبکه کارآفرینانه تیم	3
	شدت یا تراکم روابط موجود بین اعضای شبکه کارآفرینانه بر/ تعداد روابط ممکن	تراکم شبکه <sup>4</sup>		
	بسامد تعاملات اعضای شبکه، میزان دخیل کردن عواطف در روابط، سطح اعتماد و قابلیت اتکا، سطح روابط دوجانبه بین اعضای شبکه	قوت روابط <sup>5</sup>		
	زمان برقراری رابطه موجود بین کسب‌وکار و سایر اعضای شبکه	دوام روابط <sup>6</sup>		
(Miller & Dröge, 1986)	1. ساختار رقابت (نیاز/عدم نیاز به تغییر در راهبردهای بازاریابی) 2. طول عمر محصولات صنعت (کوتاه یا طولانی بودن) 3. فعالیت‌های رقبا (قابلیت پیش‌بینی) 4. تقاضا و ذائقه مشتری (قابلیت پیش‌بینی تغییرات آن‌ها) 5. فناوری تولید (قابلیت پیش‌بینی آن)	پویایی محیطی		4

1 SPSS  
2 AMOS 23

3 به‌طور معکوس کُدگذاری شد.

4 Density  
5 Tie strength  
6 Duration

## یافته‌ها

### توصیف جمعیت شناختی

جدول شماره 2، ویژگی‌های جمعیت شناختی افراد شرکت کننده در این مطالعه را نشان

می‌دهد.

جدول 2. ویژگی‌های جمعیت شناختی شرکت‌کنندگان

درصد معتبر	درصد	فراوانی	گروه‌ها	شاخص جمعیت شناختی
90/8	90/8	89	مرد	جنسیت
9/2	9/2	9	زن	
2/1	2	2	25 سال و کمتر	سن
18/6	18/4	18	25 تا 30 سال	
20/6	20/4	20	30 تا 35 سال	
41/2	40/8	40	35 تا 40 سال	
17/5	17/3	17	بالاتر از 40 سال	
-	1	1	عدم پاسخ‌گویی	
20/4	20/4	20	کارشناسی	تحصیلات
62/2	62/2	61	کارشناسی ارشد	
17/3	17/3	17	دکتر	
27/6	27/6	27	5 سال و کمتر	سابقه کار
32/7	32/7	32	5 تا 10 سال	
16/3	16/3	16	10 تا 15 سال	
16/3	16/3	16	15 تا 20 سال	
7/1	7/1	7	بالاتر از 20 سال	
35/7	35/7	35	1 سال و کمتر	سابقه تصدی کسب‌وکار
39/8	39/8	39	1 تا 5 سال	
3/15	15/3	15	5 تا 10 سال	
9/2	9/2	9	بالاتر از 10 سال	
100	100	98	مجموع	

تحلیل مدل با مدل‌یابی معادلات ساختاری، در دو بخش انجام می‌شود: ارزیابی مدل اندازه‌گیری<sup>1</sup> و مدل ساختاری<sup>2</sup>. شاخص‌های کفایت مدل اندازه‌گیری در جدول شماره 3 ارائه شده است.

1 Measurement Model

2 Structural Model

جدول 3. ارزیابی مدل اندازه‌گیری

AVE <sup>2</sup>	پایایی ترکیبی <sup>1</sup>	آلفای کرونباخ	مقدار بحرانی	بار عاملی	متغیر مشاهده شده	سازه اصلی
0/561	0/883	0/88	-	0/749	تنوع تحصیلات	ساختار تیم
			8/201	0/819	تنوع سابقه تصدی‌گری	
			7/92	0/779	تنوع کارکردی	
			5/856	0/604	تنوع تجارب	
			6/753	0/69	تنوع سن	
			8/016	0/808	اندازه تیم کارآفرینانه	
0/612	0/926	0/928	-	0/853	رضایت اعضا	عملکرد
			11/281	0/865	رشد و یادگیری	
			10/169	0/819	رضایت مشتری	
			8/044	0/704	هزینه‌های عملیاتی	
			10/206	0/281	سودآوری	
			7/875	0/693	بازده سرمایه‌گذاری	
			8/019	0/702	رشد سهم بازار	
			9/52	0/78	رشد فروش	
0/821	0/948	0/947	-	0/915	دوام روابط	ساختار شبکه
			15/051	0/915	قوت روابط	
			14/798	0/909	تراکم شبکه	
			13/755	0/885	اندازه شبکه	
0/88	0/845	0/705	-	0/577	فناوری تولید	پویایی محیطی ادراک شده
			2/637	0/289	تقاضا و ذائقه مشتری	
			6/351	0/915	فعالیت‌های رقبا	
			6/293	0/893	طول عمر محصولات	
			6/055	0/835	ساختار رقابت	

میانگین واریانس استخراج شده برای تمام سازه‌ها بالاتر از 0/5 (Fornell & Larcker, 1981) بوده و روایی سازه‌ها مورد تأیید قرار می‌گیرد. شاخص آلفای کرونباخ برای سازه‌ها بالاتر از 0/7 (Karin et al., 2014) و پایایی ترکیبی نیز بالاتر از 0/7 (Liu & Huang, 2015) است. به این ترتیب پایایی سازه‌ها نیز مورد تأیید قرار می‌گیرد. کای دو بر درجه آزادی<sup>3</sup>، برابر با 1/47 و مقدار شاخص تناسب<sup>4</sup> 0/939 است و برازش کلی مدل مورد پشتیبانی قرار می‌گیرد

1 Composite reliability

2 Average Variance Extracted (AVE)

3 Chi-Square/Df

4 CFI

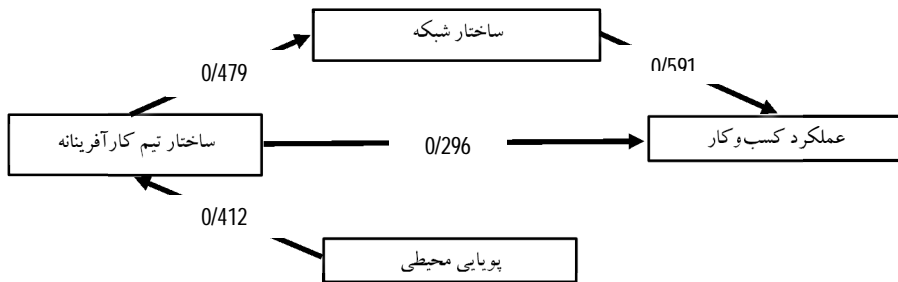
(Vieira, 2011). در ادامه تحلیل مدل ساختاری برای ارزیابی آماری فرضیه‌ها ارائه انجام شده است.

جدول 4. آزمون فرضیه‌ها

فرضیه	متغیر مستقل	متغیر وابسته	ضریب مسیر	مقدار بحرانی	خطای استاندارد	نتیجه
1	ساختار تیم کارآفرینانه	عملکرد	0/296	3/954	0/075	تأیید
2	ساختار تیم کارآفرینانه	ساختار شبکه	0/479	5/558	0/086	تأیید
3	ساختار شبکه	عملکرد	0/591	7/882	0/075	تأیید
4	پویایی محیطی ادراک شده	ساختار تیم کارآفرینانه	0/412	4/447	0/093	تأیید

$0/00 = RMSEA$   $0/742 = X^2/df$   $0/962 = AGFI$   $0/996 = GFI$

ساختار تیم کارآفرینانه، تأثیر مثبت و معنادار بر عملکرد کسب‌وکار داشته و فرضیه اول پژوهش مورد پشتیبانی قرار گرفت. علاوه بر این، تأثیر ساختار تیم کارآفرینانه بر ساختار شبکه کارآفرینانه نیز مثبت و معنادار بوده است. از این رو، فرضیه دوم پژوهش نیز مورد پشتیبانی قرار می‌گیرد. نتایج همچنین مشخص کرد که ساختار شبکه کارآفرینانه، تأثیر مثبت بر عملکرد کسب‌وکار داشته و فرضیه سوم نیز مورد پشتیبانی قرار می‌گیرد. در نهایت، تأثیر پویایی محیطی بر ساختار تیم کارآفرینانه نیز مثبت و معنادار شد (شکل 1).



شکل 2. نتایج نهایی تحلیل فرضیه‌های پژوهش

همچنین، آثار غیرمستقیم متغیرها به شرح جدول شماره 5 است.

جدول 5. آثار غیرمستقیم

ردیف	اثر	اندازه تأثیر	سطح معناداری
1	پویایی محیطی ← ساختار تیم کارآفرینانه ← ساختار شبکه ← عملکرد کسب‌وکار	0/116	0/002
2	پویایی محیطی ← ساختار تیم کارآفرینانه ← عملکرد کسب‌وکار	0/122	0/010
3	ساختار تیم کارآفرینانه ← ساختار شبکه ← عملکرد کسب‌وکار	0/283	0/000

## بحث و نتیجه گیری

هدف مطالعه حاضر، شناسایی آثار ساختار تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب و کار و سازوکار وقوع این تأثیر بوده است. نتایج مشخص کرد که ساختار تیم کارآفرینانه، تأثیر مثبت بر عملکرد کسب و کار دارد. علاوه بر تأثیر مستقیم بیان شده، عملکرد کسب و کار، بیشترین تأثیر غیرمستقیم (از طریق ساختار شبکه) را نیز از ساختار تیم کارآفرینانه می‌گیرد. بنابراین انتظار می‌رود در صنعت فناوری اطلاعات، کسب و کارهایی که با بنیان‌گذاران بیشتر و تنوع بالاتر (سن، تجارب، تحصیلات و مهارت‌ها) راه‌اندازی شده‌اند، نتایج بهتری کسب کنند. یافته‌های مذکور در بُعد اندازه تیم، به‌خوبی توسط مطالعات پیشین مورد پشتیبانی قرار می‌گیرد (Bjørnåli, 2009; Eisenhardt & Schoonhoven, 1990). به‌رغم وجود یافته‌های مثبت، منفی و خنثی در مورد تأثیر تنوع تیم بر عملکرد (Chowdhury, 2005; Ramasubbu et al., 2008)، در این مطالعه تأثیر تنوع بر عملکرد کسب و کار، مثبت شناسایی شد. ساختار تیم کارآفرینانه از طریق شبکه کارآفرینانه و تعیین ابعاد آن نیز بر عملکرد کسب و کار تأثیر می‌گذارد. مطالعات گذشته نشان می‌داد، افراد به‌دلیل ارتقاء منابع فعلی یا آتی وارد تیم کارآفرینانه می‌شوند (Forbes et al., 2006) که به نوبه خود، نتایج عملکردی بالاتر را پدید می‌آورد (Delmar & Shane, 2003; Wiklund, 1999). پویایی (رقابت و فناوری)، تأثیر مثبت بر ساختار تیم‌های کارآفرینانه در صنعت فناوری اطلاعات دارد. این یافته نیز مورد پشتیبانی ادبیات پژوهش است (Porter, 1990). پویایی محیطی نیز، هم از طریق تأثیر بر ساختار تیم کارآفرینانه و هم به‌دلیل تأثیر بر ساختار تیم و به تبع آن تأثیر بر ساختار شبکه، تأثیر مثبت بر عملکرد کسب و کار دارد که این تأثیر در حالت اول قوی‌تر است.

به‌طور خلاصه، ساختار تیم کارآفرینانه براساس اندازه و تنوع آن تحت تأثیر پویایی محیطی، ساختار شبکه کارآفرینانه را برای تیم کارآفرینانه و منابع ناشی از آن را معین کرده و نتیجه این اثر در عملکرد کسب و کار منعکس می‌شود.

### پیشنهادات

باتوجه به تأثیر مثبت اندازه و تنوع تیم کارآفرینانه بر عملکرد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط فناوری اطلاعات، پیشنهاد می‌شود هنگام راه‌اندازی این کسب‌وکارها، تعداد نفرات و تنوع کافی مهارت‌ها در تیم کارآفرینانه مد نظر قرار گیرد.

نظر به تأثیر مثبت ساختار شبکه در کسب‌وکارهای کوچک و متوسط حوزه فناوری اطلاعات بر عملکرد آن‌ها، پیشنهاد می‌شود در این کسب‌وکارها با ایجاد و حفظ شبکه‌های قوی روابط بین کسب‌وکار، دسترسی به منابع و بهبود عملکرد کسب‌وکار حاصل شود.

با توجه به تأثیر غیرمستقیم و قوی پویایی محیط بر عملکرد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط فعال در حوزه فناوری اطلاعات، پیشنهاد می‌شود با اتخاذ رویکردهای مناسب تحلیل محیط، تخمین درستی از پویایی محیط به‌دست آمده و ساختار تیم کارآفرینانه مناسب برای آن ایجاد شود.

پیشنهاد می‌شود در کسب‌وکارهای کوچک و متوسط فناوری اطلاعات، از طریق ورود به بازارهای رقابتی، پویایی محیطی لازم برای بهبود عملکرد کسب‌وکار ایجاد شود.

## منابع

سرمد، ز؛ بازرگان، ع و حجازی، ا (1387). روش‌های تحقیق در علوم رفتاری. تهران: نشر آگاہ.

سلیمانی، م؛ حسین‌قلی‌زاده، ر و خوراکیان، ع (1395). عوامل سوق دهنده و بازدارنده راه‌اندازی شرکت‌های مستقر در مرکز رشد علوم انسانی دانشگاه فردوسی مشهد، 9(1): 79-97.

غفوری، س.م.ح؛ الیاسی، م؛ امیری، م و سیدنقوی، م.ع (1387). شناسایی ابعاد رهبری سازمانی شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی در گذار موفق به مرحله رشد سریع - مطالعه چند موردی. توسعه کارآفرینی، 11(4): 701-718.

Almer-Jarz, D. A., Schwarz, E. J., & Breitenacker, R. J. (Eds.). (2008). *New venture teams: the relationship between initial team characteristics, team processes and performance*: Edward Elgar Publishing.

Bin Ahmad, S., & Mushraf, A. M. (2011). *The Relationship between Intellectual capital and Business Performance: An empirical study in Iraqi industry*. Paper presented at the 2011 International Conference on Management and Artificial Intelligence Bali, Indonesia.

Bjørnåli, E. (2009). *Board of Directors, Top Management Team and the Development of Academic Spin-Off Companies*. ( PhD), Norwegian University of Science and Technology.

Bjørnåli, E. S., Erikson, T., & Knockaert, M. (2011). *The impact of top management team characteristics and board strategic involvement on team effectiveness in high-tech start-ups*. Paper presented at the 1st Annual meeting of the Academy of Management (annual meeting; AOM 2011).

Cachon, J.-C. (1990). *Entrepreneurial teams: a categorization and their long-term evolution*. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 7(4), 3-12.

Chaganti, R. R. S., Watts, A. D., Chaganti, R., & Zimmerman-Treichel, M. (2008). *Ethnic-immigrants in founding teams: Effects on prospector strategy and performance in new Internet ventures*. *Journal of Business Venturing*, 23(1), 113-139.

Chantarat, S., & Barrett, C. B. (2012). *Social network capital, economic mobility and poverty traps*. *The Journal of Economic Inequality*, 10(3), 299-342.

Chowdhury, S. J. J. o. B. V. (2005). *Demographic diversity for building an effective entrepreneurial team: is it important?* , 20(6), 727-746.

Claire, L. (2016). *Teammate Selection: Using Research to Build Teams with Healthy Diversity*. Paper presented at the United States Association for Small Business and Entrepreneurship. Conference Proceedings.

Clarysse, B., & Moray, N. (2004). *A process study of entrepreneurial team formation: the case of a research-based spin-off*. *Journal of Business Venturing*, 19(1), 55-79.



- Cole, A. H. (1959). *Business enterprise in its social setting*: Harvard University Press.
- Collewaert, V. (2012). Angel investors' and entrepreneurs' intentions to exit their ventures: A conflict perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(4), 753-779.
- Cooney, T. (2005). What is an entrepreneurial team? *International Small Business Journal*, 23(3), 226-235.
- Daniel, W. (1999). *Biostatistics: a foundation for analysis in the health sciences*. Wiley series in probability and mathematical statistics. Applied probability and statistics. In: Wiley New York.
- Darling, J. R., Keefe, M. J., & Nicols, K. E. (2006). Successful Entrepreneurial Team-Building: A New Paradigm of Development Skills. *Journal of Business & Society*, 19(2), 143-159.
- Dautzenberg, K. (2012). Gender differences of business owners in technology-based firms. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 4(1), 79-98.
- Dautzenberg, K., & Reger, G. (2009). Entrepreneurial team characteristics and success of new technology-based firms in Germany. 4(1), 71-94.
- Delmar, F., & Shane, S. (2003). Does business planning facilitate the development of new ventures? , 24(12), 1165-1185.
- Devine, D. J. (2002). A review and integration of classification systems relevant to teams in organizations. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 6(4), 291.
- Doutriaux, J. (1992). Emerging high-tech firms: how durable are their comparative start-up advantages? *Journal of Business Venturing*, 7(4), 303-322.
- Drakopoulou, D., Sarah, & Anderson, A. R. (2007). Mumpsimus and the mything of the individualistic entrepreneur. *International Small Business Journal*, 25(4), 341-360.
- Egea, K. (2006). Relationship Building in Virtual Teams: an academic case study. Paper presented at the Proceedings of The 2006 Informing Science and IT Education Joint Conference, Salford, 2006, UK.
- Eisenhardt, K. M., & Schoonhoven, C. B. (1990). Organizational growth: Linking founding team, strategy, environment, and growth among US semiconductor ventures, 1978-1988. *Administrative science quarterly*, 35(3), 504-529.
- Ensley, M. D., Carland, J. W., & Carland, J. C. (1998). The effect of entrepreneurial team skill heterogeneity and functional diversity on new venture performance. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 10(1), 1-14.
- Ensley, M.D., Carland, J.C., Carland, J.W., Banks, M., 1999. Exploring the existence of entrepreneurial teams. *International Journal of Management*, 16 (2), 276-286.
- Ensley, M.D., Carland, J.W., Carland, J.C., 2000. Investigating the existence of the lead entrepreneur. *Journal of Small Business Management* 38 (4), 59-77.
- Fletcher, D., Melin, L., & Gimeno, A. (2012). Culture and values in family business—A review and suggestions for future research. *Journal of Family Business Strategy*, 3(3), 127-131.
- Forbes, D. P., Borchert, P.S., Zellmer-Bruhn, M.E., & Sapienza, H.J. (2006). Entrepreneurial team formation: An exploration of new member addition. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(2), 225-248.

- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 39-50.
- Galkina, T. (2013). *Entrepreneurial networking: intended and unintended processes*. (Ph.D), Hanken, Helsinki, Sweden. Retrieved from <http://hdl.handle.net/10138/39351>.
- Gao, J., & Zhang, P. (2012). Understanding Entrepreneurial Teams and Governance Effects on Growth Strategy Adopted by Privately-Owned Chinese Startups. *Business Management and Strategy*, 3(2), 54-75.
- Haleblian, J., & Finkelstein, S. (1993). Top management team size, CEO dominance, and firm performance: The moderating roles of environmental turbulence and discretion. *Academy of management journal*, 36(4), 844-863.
- Huggins, R. (2010). Network resources and knowledge alliances: Sociological perspectives on inter-firm networks as innovation facilitators. *International Journal of Sociology Social Policy*, 30(9/10), 515-531.
- Jin, L., Madison, K., Kraiczy, N. D., Kellermanns, F. W., Crook, T. R., Xi, J. J. E. T., & Practice. (2017). Entrepreneurial Team Composition Characteristics and New Venture Performance: A Meta-Analysis. 41(5), 743-771.
- Kakarika, M. J. J. o. B. S. (2013). Staffing an entrepreneurial team: diversity breeds success. 34(4), 31-38.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2007). Using the balanced scorecard as a strategic management system. *Harvard business review*, 85(7-8), 150-161.
- Karin, A., Hannesdottir, K., Jaeger, J., Annas, P., Segerdahl, M., Karlsson, P., . . . Miller, F. (2014). Psychometric evaluation of ADAS-C og and NTB for measuring drug response. *Acta Neurologica Scandinavica*, 129(2), 114-122.
- Kleemann, M. (2011). *Insights in Entrepreneurship Education Integrating Innovative Teaching Practices*. (Master), Jönköping University, Jönköping, Sweden.
- Kock, S., & Galkina, T. (2008). Entrepreneurial network creation: Using formal and informal relations of entrepreneurial team members in Russia and Finland. *Perspectives on marketing*, 10, 267-294.
- Kropp, F., & Zolin, R. (2005). Technological entrepreneurship and small business innovation research programs. *Academy of Marketing Science Review*, 7(1), 1-16.
- Lechler, T. (2001). Social interaction: A determinant of entrepreneurial team venture success. *Small Business Economics*, 16(4), 263-278.
- Levie, J., & de Borst, J. P. (2017). How owner-manager team size influences the potential economic contribution of owner-managed businesses. *Research Handbook on Entrepreneurial Teams: Theory & Practice*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, 144-163.
- Levie, J., Hart, M., & Gaklis, S. (2015). The more the merrier: how owner-manager team size influences the economic contribution of owner-managed businesses across the world (summary). *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 35(8), 209-231.
- Liu, C., & Huang, Y (2015) An empirical investigation of computer simulation technology acceptance to explore the factors that affect user intention. 14(3), 449-457.

- Mazra, M. (2017). Entrepreneurial Team Diversity And New Venture Performance In Cameroon: The Moderating Effect Of Conflicts. *International Journal of Innovation Management (ijim)*, 21(04), 1-22.
- Merz, C., Schroeter, A., & Witt, P. (2010). Starting a New Company—Which Types of Personal Experience Help? *Journal of enterprising culture*, 18(03), 291-313.
- Miller, D., & Dröge, C. (1986). Psychological and traditional determinants of structure. *Administrative science quarterly*, 31(4), 539-560.
- Penrose, E. T. (2009). *The Theory of the Growth of the Firm*: Oxford university press.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, by published by The Free Press, a Division of Simon & Schuster. New York: Division of Simon & Schuster Inc.
- Prajapati, K., & Biswas, S. (2011). Effect of entrepreneur network and entrepreneur self-efficacy on subjective performance: a study of handicraft and handloom cluster. 20(2), 227-247.
- Ramasubbu, N., Mithas, S., Krishnan, M. S., & Kemerer, C. F. (2008). Work dispersion, process-based learning, and offshore software development performance. *MIS quarterly*, 32(2) 437-458.
- Reynolds, P. D. (1993). High performance entrepreneurship: what makes it different. Paper presented at the 13 th Babson Entrepreneurship Research Conference. March.
- Santos, S., Morris, M., Caetano, A., & Costa, S. (2016). Team Entrepreneurial Potential: Construct Definition and Multilevel Interactions. Paper presented at the United States Association for Small Business and Entrepreneurship. Conference Proceedings.
- Saud, K., Mohammad, Breitenecker, R., & Schwarz, E. (2014). Entrepreneurial team locus of control: Diversity and trust. *Management Decision*, 52(6), 1057-1081.
- Schenkel, M. T., & Garrison, G. (2009). Exploring the roles of social capital and team-efficacy in virtual entrepreneurial team performance. *Management Research News*, 32(6), 525-538.
- Schjoedt, L., & Kraus, S. J. M. R. N. (2009). Entrepreneurial teams: definition and performance factors. 32(6), 513-524.
- Şener, İ. (2012). Strategic responses of top managers to environmental uncertainty. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 58, 169-177.
- Shrader, R & Siegel, D. S. (2007). Assessing the relationship between human capital and firm performance: evidence from technology-based new ventures. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(6), 893-908.
- Smith, B. R. (2007). Entrepreneurial team formation: The effects of technological intensity and decision making on organizational emergence. University of Cincinnati.
- Smith, T. M., & Reece, J. S. (1999). The relationship of strategy, fit, productivity, and business performance in a services setting. *Journal of Operations Management*, 17(2), 145-161.
- Supachaturat, S.-a., Pichyangkura, R., Chandrachai, A., & Pentrakoon, D. (2015). A Turning Point to Successful Entrepreneurship in Case Thai Functional Food Company. *International Journal of Social Science and Humanity*, 5(9), 804-807.

- Tiwana, A., & McLean, E. R. (2003). The tightrope to e-business project success. *Communications of the ACM*, 46(12), 345-350.
- Timmons, J.A., 1994. *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. Irwin, Chicago, IL.
- Tuten, D., & Ascigil, S. F.(2010) Differences between Turkish Entrepreneurial Teams with or Without Start-Up Experience. Paper presented at the ICSB World Conference Proceedings.
- Vancea, M., & Boso, Á. (2015). Migrant women and labour integration in Catalonia: The impact of new information and communication technologies. *Revista de Estudios Sociales*(53), 138-149.
- Vieira, A. L. (2011). *Interactive LISREL in practice*. Verlag Berlin Heidelberg: Springer.
- Vogel, R., Puhan, T. X., Shehu, E., Kliger, D., Beese, H., & Organization. (2014). Funding decisions and entrepreneurial team diversity: A field study. 107, 595-613.
- Wang, C.-H., Chang, C.-H., Shen, G., & Change, S. (2015). The effect of inbound open innovation on firm performance: Evidence from high-tech industry. 99(2015), 222-230.
- Wang, T. (2006). Entrepreneurial teams' social networks and new ventures' knowledge exploration. Paper presented at the Annual Conference of the Administrative Science Association of Canada, Entrepreneurship and Family Business Division, Banff, Alberta.
- Weijs-Perrée, M., Appel-Meulenbroek, R., de Vries, B., & Romme, G. (2016). Networking behavior and knowledge sharing in business centers. Paper presented at the European Conference on Knowledge Management.
- Wiklund, J. (1999). The sustainability of the entrepreneurial orientation—performance relationship. *Entrepreneurship theory and practice*, 24(1), 37-48.
- Wilhelm, H., Schlömer, M., & Maurer, I. (2015). How dynamic capabilities affect the effectiveness and efficiency of operating routines under high and low levels of environmental dynamism. *British Journal of Management*, 26(2), 327-345.
- Zhou, W., & Rosini, E. (2015). Entrepreneurial team diversity and performance: Toward an integrated model. 5(1), 31-60.
- Zolin, Roxanne, Kautonen, Teemu, & Kuckertz, Andreas (2008) The devil you know? The potential downside of strong and weak ties for entrepreneurial team formation. In Gillin, Murray (Ed.) 5th AGSE International Entrepreneurship Research Exchange, 5 – 8 February 2008, Melbourne, Australia.