



شناسایی مولفه‌های موثر بر تاب‌آوری مالی کسب‌وکار کارآفرینانه با رویکرد مدیریت ریسک با استفاده از روش ANP فازی

مهدی امینی^۱

فریدون رهنمای رودپشتی^۲

حبیب امیریکی لنگرودی^{۳*}

علی بدیع زاده^۴

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۰۲/۲۷

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۱۰/۱۸

چکیده

تاب‌آوری مالی به دنبال کاهش احتمال شکست یا کاهش زیان‌ها و ریسک‌های مالی قبل و بعد از وقوع تکانه‌های اقتصادی و محیطی است. هدف اولیه تاب‌آوری جلوگیری از ورشکستگی و تضمین فعالیت‌های کسب‌وکارهای مربوطه برای گذر از شرایط بوجود آمده و تداوم فعالیت شرکت می‌باشد. ماهیت پژوهش حاضر پیمایشی- کاربردی است. جامعه آماری این پژوهش شامل خبرگان آشنا به تاب‌آوری مالی، کارآفرینان و مدیران کسب‌وکارهای کارآفرینانه می‌باشند که از بین آنها، تعداد ۱۰ خبره شناسایی شد و به عنوان نمونه آماری پژوهش در نظر گرفته شد. ابزار جمع‌آوری داده‌ها مصاحبه عمیق، استفاده از پرسشنامه خبرگان و مقایسات زوجی است. یافته‌ها حاکی از آن است که ۵ مولفه عوامل محیطی؛ بازدهی؛ توانمندی‌های راهبردی؛ رقبا و ذینفعان و استراتژی‌ها به‌عنوان ابعاد اصلی موثر بر تاب‌آوری مالی کسب و کارهای کارآفرینانه هستند. همچنین براساس نتایج ANP فازی، در بین این عوامل، عوامل محیطی، بازدهی و توانمندی‌های راهبردی بیشترین تاثیر را بر روی تاب‌آوری مالی و مدیریت ریسک آن داشته‌اند.

کلمات کلیدی: تاب‌آوری مالی، کسب‌وکارهای کارآفرینانه، مدیریت ریسک، روش ANP فازی

^۱ دانشجوی دکتری گروه کارآفرینی، واحد قزوین، دانشگاه آزاد اسلامی، قزوین، ایران Mehdi.amini2013@yahoo.com

^۲ استاد تمام بازنشسته دانشگاه، موسس و رئیس مرکز پژوهشی مهندسی مالی و سرمایه گذاری بازار ساز Rahnama.roodposhti@gmail.com

^۳ استادیار گروه حسابداری، واحد قزوین، دانشگاه آزاد اسلامی، قزوین، ایران (نویسنده مسئول) Amirbeyki@yahoo.com

^۴ استادیار گروه مدیریت، واحد قزوین، دانشگاه آزاد اسلامی، قزوین، ایران A.badizadeh@gmail.com

۱. مقدمه

هدف اولیه تاب‌آوری مالی ایجاد شرکت‌هایی توانمند که بتوانند با توان اقتصادی و مالی خود بازده اقتصادی قابل توجهی را به ارمغان آورند و در مواقع بحرانی و شکست‌های احتمالی، خود را نجات دهند. انجام فعالیت‌های کسب‌وکارهای کارآفرینی و کارآفرینانه در هر کشوری موجب شکوفایی و رشد اقتصادی آن کشور خواهد شد و برای پی بردن به این موضوع می‌توان به شرایط اقتصادی کشورهای توسعه یافته توجه کرد. شمول مالی به یک اولویت و سیاست تبدیل شده است. برای بسیاری از کشورها، این به معنای تمرکز بر ارائه و جنبه‌های عملی محصولات و خدمات مالی است. درک بهتر تاب‌آوری مالی برای افراد و اینکه چگونه آنها از رویدادهای نامطلوب مالی و منابع و حمایت‌هایی که از آنها استفاده می‌کنند، می‌تواند به تعیین منابعی برای کمک به مردم برای مقابله با ناملایمات مالی و کمک به توسعه سیاست‌های موثر و در نهایت بهبود رفاه مالی سرمایه‌گذاری، کمک کند. تصمیمات چندجانبه در عرصه‌های متفاوت (اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و محیطی) سازمان و در مقیاس مختلف داخلی، محلی، استانی، ملی و جهانی، تأثیری متقابل بر یکدیگر گذاشته‌اند و یک مدیری بایستی بتواند با مدیریت ریسک صحیح پروژه‌های خود و نحوه برخورد با آنها این مهم را رغم بزندان، درنهایت، بر آسیب‌پذیری‌هایی که در این شرایط بوجود می‌آید رفتار و تصمیم بهینه اعمال گردد. تصمیمات بحرانی و فرصت‌های سیاسی می‌توانند موجب کاهش یا افزایش احتمال وقوع خطرات شوند که البته برای این کار، به شناسایی و بررسی دقیق ریسک‌ها در شرایط آسیب‌پذیری نیاز است. سیاست و عمل، هر دو ماهیت سازوکارهای کاهش خطرات هستند، چرا که در کسب و کارهای امروزی باید

هوشیار و سازگار با حوادث غیرمترقبه مانند بحرانهای داخلی و خارجی باشند که سبب ایجاد عدم اطمینان در نیروی کار، منابع در دسترس، روابط کاری آنها می‌شود و بلافاصله عملکرد و بقاء آنها را تهدید می‌کند. مساله ای که کسب و کارهای مالی در شرایط آشفته امروزی بطور جدی با آن مواجه هستند، آماده‌سازی برای مقابله با بحران‌ها و مشکلات آن و تلاش برای حفظ و ابقا در بازار کالا و خدمات است (ری مارتی و همکاران، ۲۰۱۵). امروزه علاقه رو به رشدی در توسعه تاب‌آوری شرکت‌ها مطرح است که شامل برنامه‌ریزی در مقابل بحران می‌باشد و قابلیت‌هایی به شرکت‌ها می‌دهد که می‌تواند با وجود شرایط نامطلوب به حیات خود ادامه دهد و رشد کند (هاتن و همکاران، ۲۰۱۲). بخش مالی و بانکی یکی از بخشهای مهم اقتصاد هر کشور است و وقوع بحران در آن می‌تواند اثرات مخربی بر سایر بخشهای اقتصادی کشور داشته باشد. ذات حرفه مدیریت مالی به علت ویژگیهای خاص خود همواره مستعد دریافت بی‌ثباتی، ریسک‌ها و در درجات بالاتر، بحران‌ها میباشد (پناهی و همکاران، ۲۰۱۸). نقش مدیران مالی و موسسات مالی در تجهیز و تخصیص منابع مالی بسیار حائز اهمیت می‌باشد. این امر در خصوص اقتصاد بانک محور ایران بیش از پیش نمود پیدا می‌کند. در این خصوص، سیستم مالی توسعه یافته علاوه بر وظایف خود، باید از استحکام بالا نیز برخوردار بوده و توان مقابله با شوک‌های مختلف داخلی و خارجی را داشته باشد (جهانگرد و همکاران، ۲۰۱۷). بنابراین، صحت و سلامت عملکرد نظام بانکی برای حفظ ثبات اقتصاد جامعه از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است (پناهی و همکاران، ۲۰۱۸). از طرفی، فقدان زیرساخت‌های قانونی و الزامات نهادی مناسب در زمینه ارزیابی سلامت بانک‌ها و رتبه‌بندی آنها، سبب شده است، وضعیت سلامت مالی سیستم

و رشد سازمان‌ها را فراهم نماید، می‌تواند تهدیدات و چالش‌های مهمی را نیز ایجاد نماید. انواع رویدادها مانند خطرات طبیعی، ناآرامی‌های سیاسی، بی‌ثباتی‌های اقتصادی و خطاهای انسانی می‌توانند به شدت به عملکرد سازمانی تهدید جدی وارد گردانند. در نتیجه برای غلبه بر این رویدادهای پیچیده و مخرب نیاز به توسعه تاب‌آوری در سیستم‌های سازمانی و زیربنایی برجسته می‌شود. سؤالی که به ذهن می‌رسد این است که چرا بعضی از سازمان‌ها با وجود این حوادث، همچنان به قوت خود باقی مانده‌اند و مسیر رو به رشد خود را ادامه می‌دهند و بعضی دیگر در چنین شرایط یکسانی قادر به رویارویی با مخاطرات محیطی نبوده و محکوم به شکست می‌شوند؟ راز موفقیت و وجه تمایز اینگونه سازمان‌ها در چیست؟ ضرورت دستیابی به حفظ بقا و موفقیت پایدار موجب آن شده است که بسیاری از سازمانها در اولویت‌های کسب‌وکار تجدید نظر کرده و تمرکز خود را بر انطباق با تغییرات کسب‌وکار و پاس‌خگویی مناسب به الزام‌های محیطی ایجاد شده قرار دهند. به منظور رسیدن به این مهم مفهوم نوینی با عنوان تاب‌آوری سازمانی به علم مدیریت ورود پیدا کرده است. تاب‌آوری به ظرفیت یک شرکت به منظور زنده ماندن، انطباق و رشد در برابر تغییرات اطلاق می‌شود.

یکی از مهمترین راهکارهای تداوم کسب‌وکار در زمان بحران، ایجاد تاب‌آوری به منظور مواجهه با تغییرات و تهدیدات محیطی است. تاب‌آوری ابزاری است که می‌تواند منجر به مزیت رقابتی سازمانها شده و بقای آنها را در برابر بحرانها تقویت گرداند (صالحی ابرقویی و همکاران، ۱۳۹۷). آنگون و باتز (۲۰۱۵)، تاب‌آوری را ظرفیت بهبود از یک شوک یا مقاومت در برابر اثرات شوک تعریف می‌کنند. مفهوم تاب‌آوری در مقابل شوک‌ها و فاجعه‌ها، در ادامه مفاهیم بازیابی، زمان بازیابی و هزینه‌های بازیابی عنوان شده است (آنارلی و نونینو، ۲۰۱۶).

بانکی کشور تا حدودی غیرشفاف و مبهم باشد. ارزیابی‌های موجود از سلامت شبکه بانکی کشور، بیانگر وضعیت نامناسب بانکها از منظر سلامت است (خسروی و همکاران، ۱۳۹۸). مدیریت تداوم کسب و کار یکی از جدیدترین چارچوبهای مدیریت ریسک است، که سازمانها را قادر می‌سازد تا با رفع خطرات شناخته شده خود تواناییهای خود را بهبود بخشند. تمرکز سیستم مدیریت تداوم کسب‌وکار بر حفظ و تداوم فعالیتهای کلیدی و شاخص‌های موفقیت سازمان، پس از وقوع بحران تا بازگردانی سازمان به وضعیت نرمال است. برنامه‌ریزی تداوم کسب و کار مستندی است، که به طور تفصیلی به بیان چگونگی تداوم فعالیت‌های کلیدی سازمانی (حتی در مکان جایگزین) در حین و پس از وقوع بحران می‌پردازد. سازمانهای تاب‌آور در زمان‌هایی که کسب و کار در شرایط عادی قرار دارد، قدرت رقابتی بیشتری دارند. اگرچه در ایران در خصوص ادبیات تاب‌آوری مالی تحقیقات متعددی انجام شده است اما تا کنون تحقیق جامعی در مورد ارائه الگوی تاب‌آوری مالی کسب‌وکارهای کارآفرینانه با رویکرد مدیریت ریسک انجام نشده است، بنابراین هدف پژوهش پیش رو ارائه الگوی تاب‌آوری مالی کسب‌وکارهای کارآفرینانه با رویکرد مدیریت ریسک می‌باشد. اما نکته اصلی این است که فرآیند تاب‌آوری مالی کسب‌وکارهای کارآفرینانه چگونه انجام شود تا اثربخشی لازم را داشته باشد؟ چگونه می‌توان ریسک‌های ناشی از تاب‌آوری مالی کسب‌وکارهای کارآفرینانه را مدیریت کرد؟ چه عواملی بر فرآیند تاب‌آوری مالی کسب‌وکارهای کارآفرینانه مؤثر هستند؟

۲. ادبیات پژوهش

در حال حاضر اکثریت جوامع، سازمان‌ها و افراد در شرایط محیطی متنوع و در حال تغییر قرار دارند. این محیطها علیرغم اینکه می‌توانند فرصت‌های قابل توجهی برای موفقیت

کلان) اشاره دارد و در حالت ایده‌آل با آنچه از آن به‌عنوان تحلیل «تعادل عمومی» یاد می‌شود که شامل تمام تعاملات قیمت و مقدار در اقتصاد است، مطابقت دارد.

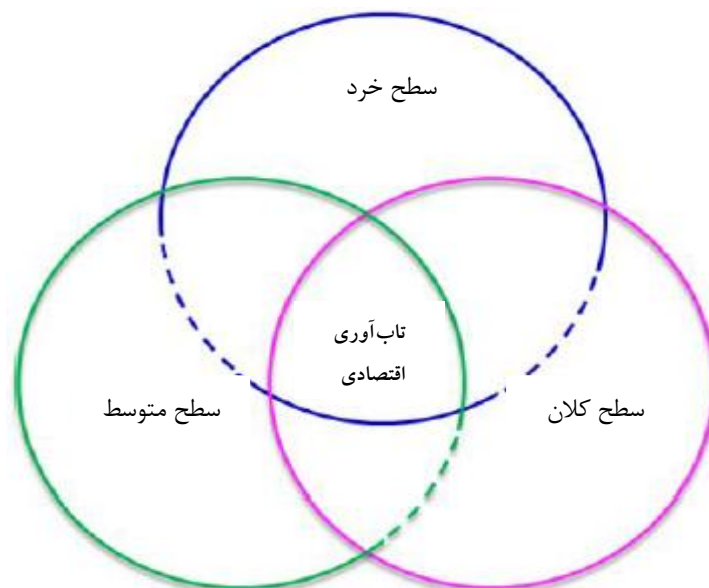
پژوهشگران در خصوص تاب‌آوری با سه مشکل روبرو هستند. در سطح مفهومی، نیاز به شناسایی اقدامات تاب‌آوری وجود دارد، از جمله اقداماتی که به نظر می‌رسد هنجارهای ثابت مانند رفتار عقلانی را نقض می‌کنند. در سطح عملیاتی، ممکن است مدل‌سازی رفتار فردی، گروهی و جامعه در یک چارچوب واحد دشوار باشد. در سطح تجربی، جمع‌آوری داده‌ها در مورد انعطاف‌پذیری برای تعیین مدل‌ها به ویژه دشوار است (رز، ۲۰۰۴) در نهایت، رز (۲۰۱۷) تاب‌آوری را در سه سطح بیان می‌کند:

- اقتصاد خرد (مشاغل انفرادی یا خانگی)
- اقتصاد متوسط (صنعت یا بازار انفرادی)
- اقتصاد کلان (ترکیبی از تمام نهادهای اقتصادی)

تاب‌آوری کسب‌وکار به عنوان توانایی می‌باشد که در پیش‌بینی، اجتناب و تعدیل مثبت در برابر اختلالات و تغییرات محیطی تعریف می‌شود. این توانایی ترکیبی از ظرفیت‌های لازم برای بازگرداندن کارایی پس از اختلال و ایجاد قابلیت‌های لازم قبل از پاسخ به بحران است. بنابراین انعطاف‌پذیری و سازگاری برای همه کسب‌وکارها به یک ضرورت مهم در محیط سریعاً متغیر امروزی تبدیل شده، و نیاز به ایجاد نگرشی قوی نسبت به آن برای همه کسب و کارها شدیداً احساس می‌شود.

سطوح مختلف تاب‌آوری

رز و کرازمن (۲۰۱۳) معیارهای عملیاتی از تاب‌آوری را در دو دسته بیان کردند. تاب‌آوری اقتصادی استاتیک مستقیم (*DSEER*) به سطح شرکت یا صنعت انفرادی (سطح خرد و متوسط) اشاره دارد و مطابق با آنچه اقتصاددانان از آن به‌عنوان تجزیه و تحلیل «تعادل جزئی» یا عملکرد یک بنگاه اقتصادی یا خانوار یاد می‌کنند، می‌باشد. تاب‌آوری اقتصادی استاتیک کامل (*TSEER*) به اقتصاد به‌عنوان یک کل (سطح



شکل ۱: تاب‌آوری کسب‌وکار براساس سطوح مختلف (اسکولودیس و همکاران، ۲۰۲۰)

مارتین و سونلی (۲۰۱۳) معتقدند تاب‌آوری در سطح اقتصاد کلان نه تنها تابعی از اقداماتی تاب‌آور در سطح خرد (مشاغل انفرادی) است؛ بلکه تحت تأثیر اقدامات انجام شده توسط همه شرکت‌ها و بازارها (در سطح متوسط) از جمله تعامل آن‌ها می‌باشد.

جدول شماره ۱: تعاریف تاب‌آوری

ردیف	تعریف	رویکرد	محقق	سال
۱	تاب‌آوری استراتژیک: توانایی ایجاد مدل کسب و کار و استراتژی‌های مقاوم هنگام وقوع رویدادهای ناگهانی	رویکرد توسعه‌ای: انطباق‌پذیری، کارکرد مثبت، شایسته	Hamel and Välikangas	۲۰۰۳
۲	ظرفیت تاب‌آوری: ترکیب منحصر به فردی از ویژگی‌های شناختی، رفتاری و ضمنی که ارتقا دهنده توانایی شرکت برای درک موقعیت جاری و توسعه پاسخی سفارشی	رویکرد توسعه‌ای: انطباق‌پذیری، کارکرد مثبت، شایسته	Lengnick-Hall and Beck	۲۰۰۵
۳	تاب‌آوری به حفظ انطباق‌پذیری و سازگاری در شرایط چالش برانگیز اشاره دارد	رویکرد توسعه‌ای: انطباق‌پذیری، کارکرد مثبت، شایسته	Sutcliffe and Vogus	۲۰۰۳
۴	اشکال تاب‌آوری عبارتند از: اجتناب از پیش‌بینی کردن، استقامت ورزیدن، انطباق‌پذیری (پیکربندی مجدد)، شکل بهسازی (استقرار مجدد)، چشم انداز سیستم تاب‌آور: محیط عملیاتی، کشف کردن/یادگرفتن، انطباق دادن/عمل کردن؛ چارچوب مفهومی مهندسی تاب‌آوری: سیستم تاب‌آور تحت تاثیر شکست قرار میگیرد، توانمندی توسط ویژگی‌های سیستم، مرتبط با روش‌های سنجش و اندازه‌گیری	به عنوان رویکرد توسعه‌ای اصول برتر: انطباق‌پذیری، کارکرد مثبت، شایسته، توانایی استقامت کردن، توانای بهسازی	Madni/ Madni and Jackson	۲۰۰۹/۲۰۰۷
۵	توانایی تجدیدسازی خود در طول زمان از طریق نوآوری	رویکرد توسعه‌ای: انطباق‌پذیری، کارکرد مثبت، شایسته	Reinmoeller and Baardwijk	۲۰۰۵

خصیصه‌های تاب‌آوری

پذیرش تاب‌آوری بنگاه دال بر ایجاد واحدی جدید یا در نظر گرفتن تاب‌آوری به عنوان کارکردی دیگر در کسب و کار نیست. تفکر تاب‌آوری باید به صورت یکپارچه در تمام فرایندهای کسب‌وکار نهادینه شود. هر یک از خصیصه‌های تاب‌آوری که در ادامه بیان می‌شود، می‌تواند مورد بهره برداری قرار گیرد تا تاب‌آوری فرایندهای خاص کسب‌وکار را بهبود بخشد.

انطباق‌پذیری: به معنای ظرفیت کسب و کار برای تطبیق یا دگرگونی در واکنش به تغییر شرایط است. انجام این کار شاید مستلزم اصلاح ساختار یا کارکرد کسب و کار به دلیل تغییرات واقعی یا نوسانات مورد انتظار در قیمت‌ها، تضاضای

بازار، فشارهای رقابتی یا سایر روندها در محیط کسب و کار باشد. چارچوب زمانی که طی آن تطبیق رخ می‌دهد بسیار متفاوت است از چند دقیقه تا چند دهه. بعضی از مولفان ترجیح می‌دهند که بین به مثابه پاسخ به شوک‌های ناگهانی و انطباق‌پذیری به عنوان تکامل در طول زمان تفاوت قائل شوند. برخی دیگر انطباق‌پذیری را ظرفیت حفظ سیستم موجود در مقابل دگرگونی‌پذیری یا قابلیت تغییر شکل به مثابه ظرفیت تغییر سیستم به طور اساسی در نظر می‌گیرند.

انسجام: انسجام را می‌توان وجود نیروهای متحد کننده یا پیوند هایی در نظر گرفت که موجب تداوم کسب و کار می‌شوند. فرهنگ سازمانی متمایز و هویت سازمانی، که مورد حمایت اصول و ارزش‌های قوی هستند، نمونه‌هایی از این

ریسک‌های عملیاتی سازمان به عنوان عوامل مهم و تاثیرگذار بر تاب‌آوری کسب و کارها شناخته شدند.

قره داغی و اصفهانی پور (۱۳۹۹) با تحلیل تاب‌آوری مالی شرکتها با استفاده از مدل مربع مالی به این نتیجه رسیدند که تاب‌آوری مالی تابع عوامل مختلفی است که هرکدام از این عوامل به صورتی در میزان تاب‌آور بودن یک شرکت نقش دارند که با استفاده از این عوامل شرکتها در سه دسته از لحاظ تاب‌آوری مالی تقسیم بندی شدند. نتایج نشان می‌دهد حدوداً ۳۰ درصد شرکتها در دسته قوی، ۳۷ درصد در دسته متوسط و ۳۳ درصد شرکتها در دسته ضعیف قرار می‌گیرند. پس از مقایسه و بررسی درستی خوشه بندی انجام شده، مشاهده شد که از بین ۲۴ شرکت ۱۷ شرکت دقیقاً در همان دسته قرار گرفتند و ۵ شرکت جابه جایی کمی داشتند و ۲ شرکت بین دسته های قوی و ضعیف جابه جا شده بودند.

قاسمی و عربی مازار (۱۳۹۸) در مقاله با عنوان «برآورد شاخص تاب‌آوری بخش پولی و مالی اقتصاد ایران» موضوع را بررسی نموده و بیان داشتند، تاب‌آوری اقتصادی به توان مقابله با شوک های مختلف اقتصادی و میزان بازیابی پس از بروز بحران اشاره دارد. در این میان، یکی از مهمترین بخش‌های اقتصاد ایران که با شوک هایی همچون تحریم تحت تاثیر قرار می‌گیرد بخش پولی و مالی است و از این جهت تاب‌آوری آن در مقابل بحران ها از اهمیت بالایی برخوردار است. هدف از این تحقیق، تعریف و برآورد شاخص تاب‌آوری بخش پولی و مالی اقتصاد ایران است به ترتیب اهمیت متغیرهای نرخ رشد درآمدهای نفتی دولت، نوسان نرخ رشد نقدینگی، شاخص ریسک، نسبت بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی به پایه پولی و نسبت بدهی دولت به سیستم بانکی به نقدینگی به عنوان مشخص کننده های تاب‌آوری بخش پولی و مالی شناخته شدند و سری زمانی شاخص تاب‌آوری بخش پولی و مالی برای بازه زمانی ۱۳۵۵ تا ۱۳۹۵ محاسبه گردید. بر اساس شاخص به دست آمده میزان آسیب‌پذیری این بخش

نیروهاست. غرور و وفاداری کارکنان از نشانه های شرکت های منسجم است و احتمالاً چنین کارکنانی برای حمایت از شرکت فداکاری های شخصی می‌کنند و اقداماتی غیر معمول و فراتر از وظیفه انجام می‌دهند. معمولاً مشخصه شرکت های منسجم رهبران قدرتمند و چشم انداز گرایی است که الهام بخش کارکنان و دیگر ذینفعان هستند. این شرکت ها با عبور از فراز و نشیب ها ثبات را عینیت می‌بخشند و اگر به اندازه کافی انطباق پذیر باشند می‌توانند به عمری طولانی دست یابند.

کارایی: عبارت است از ظرفیت انجام موثر امور با مصرف منابع در حد متوسط یا نسبتاً کم. شرکت هایی که از منابع با دقت و خردمندانه استفاده می‌کنند قادر به افزایش بهره‌وری خود هستند و هنگام کمبود منابع یا افزایش قیمت‌ها بهتر از شرکت‌های دیگر عمل می‌کنند.

تنوع: به معنای وجود سبک‌ها و استعدادهای متعددی است که نوآوری را در پاسخ به تغییر شرایط امکان‌پذیر می‌سازند (فیکسل، ۲۰۰۷).

۳. پیشینه پژوهش

ظهیری و همکاران (۱۴۰۰) در مقاله‌ای با عنوان طراحی الگوی تاب‌آوری مبتنی بر فناوری در کسب‌وکارهای نوپای بوگردی در شهر بره‌سر به این نتیجه رسیدند که خلق فرصت‌ها، تشخیص فرصت‌ها، بهره‌برداری از فرصت‌های کسب‌وکار و فناوریانه، وجود ویژگی‌های کارآفرینانه، استفاده از فناوری در ارائه خدمت به مشتری و گرایش کارآفرینانه از جمله شرایط اصلی موثر بر افزایش تاب‌آوری مالی در کسب و کارهای کارآفرینانه است.

فلاح و همکاران (۱۴۰۰) به بررسی تاب‌آوری کسب و کارها پرداخته و به این نتیجه رسیدند که عواملی چون دانشگاه‌ها، بحران‌های اقتصادی، بحران‌های اجتماعی، مدیریت مشتریان، کسب و کار، دولت‌ها، بحران‌های طبیعی، بحران‌های سیاسی، بحران‌های منابع انسانی در سازمان، ساختار سازمانی و

پیش‌بینی به دنبال راه‌حل مقول می‌باشند. حوزه‌های علوم رفتاری کاربردی در این باره سعی کرده است که به این چالش بپردازد اما اغلب به نتایج مختلف و یا کمی دست پیدا کرده‌اند. در این زمینه نیز اندیشمندان روان‌شناسی استدلال‌هایی در ارتباط با (شخصیت و روان‌شناسی اجتماعی افراد) پرداخته‌اند که سبب راه‌کارهایی ناچیز در مورد طراحی و اجرای مداخلات سیاستی برای بهبود نرخ پس‌انداز فردی و در نهایت تاب‌آوری بیشتر در مواقع اضطراری، ارائه گردیده است. نتایج تحقیقات آتی در این زمینه روشی‌هایی است که روانشناسی به عنوان ابزاری برای بهبود امنیت مالی افرادی که آسیب‌پذیرترین هستند، ارائه و آن را به صورت عمیق‌تر گسترش دهند. کلیپر و لوساردی^۴ (۲۰۱۹) به بررسی ارتباط بین سواد مالی و تاب‌آوری مالی پرداختند و دریافتند که سطح سواد مالی نسبتاً پایین با ورود ابزارهای مالی پیچیده به بازار، خطرات مصرف‌کننده و بازار مالی را تشدید می‌کند.

سالیگانک و همکاران^۵ (۲۰۱۹) به مفهوم‌سازی و اندازه‌گیری تاب‌آوری مالی پرداختند. آنها با شکل‌دهی یک چارچوب چندبعدی از عوامل موثر بر تاب‌آوری دریافتند که بیش از ۲ میلیون بزرگسال استرالیایی سطوح شدید یا بالایی از آسیب‌پذیری مالی را تجربه کرده‌اند که سبب ایجاد نگرانی‌های واقعی در مورد رفاه مالی این افراد در جامعه هدف شده است. بهزادی و همکاران (۲۰۱۹) یک مجموعه مختلط از استراتژیهای تاب‌آور و قدرتمند جهت مدیریت کمبود بازده و زیاد بودن زمان بهره‌برداری تحقیق و بررسی کردند. مدل پیشنهادی سود موردانتظار را به‌وسیله انتخاب استراتژیهای مدیریت ریسک بهینه حداکثر می‌کند و موجب اتخاذ تصمیم‌های ماهرانه در خصوص زنجیره تأمین می‌شود. تمرکز می‌کند

از محل بروز شوک‌های برون‌زا بالا ارزیابی می‌شود و بر اساس نتایج، اصلاح نظام بانکی و رابطه نهاد موثری همچون دولت با ساختار پولی و بانکی اقتصاد ایران برای افزایش تاب‌آوری این بخش توصیه می‌گردد.

کاس و همکاران^۱ (۲۰۲۲) در مقاله‌ای با عنوان ایجاد تاب‌آوری مالی از طریق سواد مالی و دیجیتالی در جنوب آسیا و جنوب صحرای آفریقا، به این نتیجه رسیدند که هم سواد مالی و هم سواد دیجیتالی عوامل کلیدی برای ایجاد فراگیری و تاب‌آوری مالی هستند. ناهمگونی‌ها در سراسر مناطق و همچنین برای خانوارهای فقیر، روستائیان و زنان محرز می‌باشد.

کار تحقیقاتی مطلوب و همکاران^۲ (۲۰۲۲) با عنوان «آمادگی سازمانی برای نوآوری مالی دیجیتال و تاب‌آوری مالی» به بررسی ارتباط بین عوامل مختلف نوآوری مالی و تاب‌آوری پرداختند و دریافتند که تحقق *DFI* در سازمان‌ها نیازمند پیگیربندی مجدد و انعطاف‌پذیری منابع، فناوری اطلاعات، استراتژی، همکاری‌ها و فرهنگ سازمانی می‌باشد.

لوساردی و همکاران^۳ (۲۰۲۱) در کار تحقیقاتی خود با عنوان «ایجاد سواد مالی و تاب‌آوری مالی» دریافتند که شکست و شکنندگی مالی به شدت با سواد مالی مرتبط است و بسیاری از آمریکایی‌ها برای رویارویی با تصمیم‌های مالی مورد نیاز برای عبور از یک بحران مالی مجهز نیستند.

کریستال سی. هال (۲۰۲۱) در مطالعه‌ای با عنوان «ترویج پس‌انداز برای تاب‌آوری مالی: گسترش دیدگاه روان‌شناختی» که در ایالات متحده انجام شده یکی از نگرانی‌های همیشگی در دنیای سیاست‌مداران عمومی فقدان پس‌انداز شخصی بوده است. سیاست‌گذاران و اکثر اندیشمندان در حوزه اقتصاد دائماً با نحوه تشویق خانواده‌ها به جمع‌آوری بودجه برای آماده‌سازی برای شرایط اضطراری مالی که اجتناب‌ناپذیر و غیرقابل

4 Klapper & Lusardi

5 Salignac et al

¹ Kass et al

² Matloub et al

³ Lusardi et al

استفاده شده است تا بتوان با استفاده از این روش به نتایج قابل استنادی دست یافت. از آنجا که خبرگان دارای خصوصیات متفاوت می‌باشند، بنابراین از ذهنیت‌های متفاوتی نیز برخوردارند و اگر به گزینه‌ها بر اساس ذهنیت‌های متفاوت پاسخ داده شود، تجزیه و تحلیل متغیرها فاقد ارزش خواهد شد. بدین ترتیب با تعریف دامنه متغیرهای کیفی، خبرگان با ذهنیت یکسان به سوال‌ها پاسخ خواهند داد. لذا در این بخش متغیرهای کیفی به صورت اعداد فازی دوزنقه‌ای تعریف گردیده‌اند. در سنجش و رتبه‌بندی شاخص‌های اصلی موثر بر مولفه‌های موثر بر تاب‌آوری مالی در جهت مدیریت ریسک کسب‌وکارهای کارآفرینانه، با توجه به مراحل ۲ گانه توزیع پرسش‌نامه در میان خبرگان و انتخاب ۱۲ پرسش‌نامه سالم از میان پرسش‌نامه‌های توزیع شده در میان اعضای خبره، نتایج بدست آمده در غالب جداول ذیل نمایش داده شده‌اند.

که به زنجیره تأمین در پوشش آسیب‌ها یاری میرساند و در نتیجه تأثیرگذاری‌اش بر مشتریان را محدود میکند. تحقیق انجام شده توسط مانفیلد و نیوی (۲۰۱۸) از مفهوم‌سازی تاب‌آوری از سه رشته روان‌شناسی، بوم‌شناسی و مهندسی استفاده می‌کند تا تعدادی از بینش‌های کلیدی را در مورد اینکه چگونه سازمان‌ها می‌توانند تاب‌آوری کارآفرینی را تحت شرایط مختلف اعمال کنند، شناسایی می‌کند. این مقاله مجموعه‌ای از قابلیت‌ها را شناسایی می‌کند که براساس شدت تهدید، پاسخ‌های معمول مبتنی بر ابتکار عمل را عنوان می‌کند. شدت تهدیدها از طریق یک نقطه آستانه جذب شناسایی می‌شود که شرکت‌ها را راهنمایی می‌کند تا بین قابلیت‌های مختلف تاب‌آوری جابجا شوند. به این ترتیب، این مقاله شرکت‌ها را هدایت می‌کند تا طیف وسیع‌تری از قابلیت‌های تاب‌آوری را توسعه دهند تا بتوانند سطوح مختلف عدم اطمینان محیطی را کنترل کنند.

۴. روش شناسی پژوهش

در این پژوهش به دلیل نو بودن موضوع پژوهش و استفاده از نظر تعداد ۱۰ نفر از خبرگان از روش ANP فازی

جدول (۱) اختلاف میانگین نظرات خبرگان در مراحل اول و دوم تکمیل پرسشنامه

مؤلفه	میانگین فازی دیدگاه خبرگان (پرسش‌نامه اول)		میانگین فازی دیدگاه خبرگان (پرسش‌نامه دوم)		اختلاف میانگین نهایی
توانمندی‌های راهبردی	۱	5/5.7/3.9/3.9/5	۱	4/8.6/3.7/8.8/2	۰.۲
	۲	5/5.7/3.9/3.9/5	۲	6.8.10.10	۰.۳۵
رقبا و ذینفعان	۳	6.8.10.10	۳	6.8.10.10	۰
	۴	4/8.6/3.7/8.8/2	۴	5/3.7.9.9/3	۰.۱
عوامل محیطی	۱	4/8.6/3.7/8.8/2	۱	5/8.7/7.9/7.9/8	۰.۱۴
	۲	6.8.10.10	۲	6.8.10.10	۰
استراتژی‌ها	۳	5/8.7/7.9/7.9/8	۳	6.8.10.10	۰.۲
	۴	5/5.7/3.9/3.9/5	۴	6.8.10.10	۰.۲
	۱	5/5.7/3.9/3.9/5	۱	5/8.7/7.9/7.9/8	۰
	۲	5/5.7/3.9/3.9/5	۲	6.8.10.10	۰.۲
	۳	5/5.7/3.9/3.9/5	۳	6.8.10.10	۰.۲
	۴	(5/5.7/3.9/3.9/5)	۴	6.8.10.10	۰.۲
	۱	5/5.7/3.9/3.9/5	۱	5/8.7/7.9/7.9/8	۰
	۲	5/5.7/3.9/3.9/5	۲	6.8.10.10	۰.۲

۰	۰,۱۴	6.8.10.10	5/8.7/7.9/7.9/8	6.8.10.10	4/8.6/3.7/8.8/2	بازدهی
۴	۳	۴	۳	۴	۳	
۰	۰,۲	5/8.7/7.9/7.9/8	6.8.10.10	5/8.7/7.9/7.9/8	5/5.7/3.9/3.9/5	

متغیرها که از پاسخ خبرگان به پرسش‌نامه‌های طراحی شده محقق ساخته، بصورت روش کیفی ANP فاز ۲ در مرحله بدست آمده بوده است، براساس اصول روش تحقیق کمی و روش تحلیل شبکه‌ای فاز ۱ (ANP) مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌گیرند.

تحلیل شبکه‌ای فاز ۱ (ANP)

در روش ANP فاز ۱، ابتدا میانگین هندسی ارزیابی خبرگان محاسبه خواهد گردید. سپس، با استفاده از روش گوگوس و بوچر سازگاری ماتریس‌ها در سطح هر روابط میان هر مولفه و زیرمولفه‌های مربوط به آن مولفه، محاسبه خواهد گردید. بدین منظور با توجه به استاندارد روش تحلیل شبکه‌ای، در راستای دستیابی به هدف روش کمی حاضر، پرسشنامه‌های مقایسات زوجی مبتنی بر مدل پیشنهادی و تایید شده در روش کیفی ذکر شده، طراحی و بین خبرگان توزیع گردید. با توجه به رویکرد فاز ۱ در این پژوهش، از عبارات کلامی و اعداد فاز ۱ مندرج در جدول ذیل استفاده گردیده شده است.

با توجه به نتایج بدست آمده از تحلیل کیفی دلفی فاز ۱ در غالب جدول فوق در سنجش و ارزیابی میانگین‌های بدست آمده از محاسبه مقادیر فاز ۱ حاصل از توزیع پرسش‌نامه در میان خبرگان در ۲ مرحله تحت بررسی، مولفه‌های دارای اختلاف میانگین نهائی کمتر یا مساوی ۰,۲، تایید خواهند گردید. بدین ترتیب با توجه به سنجش ستون اختلاف میانگین نهائی، مشخص می‌باشد که تنها زیرمولفه‌ی اول شاخص اصلی شرایط مداخله‌گر که زیرمولفه‌ی اعتبار سازمانی می‌باشد، از میان کلیه‌ی زیرمولفه‌های مورد مطالعه، دارای برآزش و اعتبار کافی از دیدگاه خبرگان مورد مطالعه نبوده است. بنابراین در جمع‌بندی تحلیل کیفی مدل پیشنهادی اولیه، به اجماع مناسب و خوبی رسیده‌ایم.

۵. یافته‌های پژوهش و تجزیه و تحلیل داده‌ها

مبانی تحلیل کمی مدل حاضر در این مقاله، مبتنی بر تفسیر و تجزیه و تحلیل داده‌های جمع‌آوری شده از جامعه خبرگان مورد مطالعه، در قالب آمار تحلیلی به صورت ترکیبی کمی و کیفی می‌باشد. به طوری که داده‌های مربوط به هر یک از این

جدول (۲) واژه‌های کیفی و اعداد فاز ۱ متناظر با آنها در روش تحلیل شبکه‌ای فاز ۱ (FANP) (سوکل و همکاران، ۲۰۱۲)

عدد فازی	عبارات کلامی
(۱,۱,۱)	اهمیت یکسان
(۱,۱,۵,۱,۵)	اهمیت یکسان تا ضعیف
(۱,۲,۲)	اهمیت ضعیف
(۳,۳,۵,۴)	اهمیت ضعیف تا قوی
(۳,۴,۴,۵)	اهمیت قوی
(۳,۴,۵,۵)	اهمیت قوی تا خیلی قوی
(۵,۵,۵,۶)	اهمیت خیلی قوی

اهمیت خیلی قوی تا مطلق (۵،۶،۷)

اهمیت مطلق (۵،۷،۹)

جدول (۳) مولفه‌ها و زیرمولفه‌های مورد مطالعه

(هدف: شناسایی و اولویت بندی عوامل موثر بر مولفه‌های موثر بر تاب‌آوری مالی کسب‌وکار کارآفرینانه)

ردیف	مولفه	زیر مولفه	نماد
۱	توانمندی‌های راهبردی	نهادسازی و هوشیاری کارآفرینانه	a1
۲		توانایی پذیرش ریسک و ویژگی‌های کارآفرینان	a2
۳		قابلیت‌های فناورانه سازمان	a3
۴		کسب و خلق فرصت‌های مالی جدید	a4
۵	رقبا و ذینفعان	بودجه تخصیصی مدیریت ریسک	b1
۶		مشارکت ذینفعان	b2
۷		همکاری میان کارآفرینان و فرهنگ کارآفرینی	b3
۸	عوامل محیطی	شرایط سیاسی/قانونی	c1
۹		شرایط علمی - تکنولوژیکی	c2
۱۰		شرایط اقتصادی	c3
۱۱	استراتژی‌ها	مدیریت جریان نقدینگی	d1
۱۲		ارزش افزایی مالی و ایجاد شبکه‌های مجازی	d2
۱۳		برنامه ریزی استراتژیک و مدیریت دانش و آموزش	d3
۱۴	بازدهی	افزایش سودآوری، رضایت مندی ذینفعان و شکوفایی اقتصاد محلی	e1
۱۵		بهره برداری از فرصت‌های ناشناخته کسب و کار و مقاوم سازی و افزایش پایداری کسب و کار	e2

در جدول ذیل در گام نخست، مولفه‌های اصلی موثر بر تاب‌آوری مالی کسب‌وکار کارآفرینانه مورد بررسی و تحلیل قرار گرفته و متناسب با استاندارد روش تحلیل شبکه‌ای فازی، میانگین هندسی فازی این مولفه‌ها محاسبه گردیده است.

با توجه به جدول شماره ۳ که از طریق مصاحبه و نظر خبرگان بدست آمده است و مبتنی بر مولفه‌ها و زیرمولفه‌های تایید شده که حاصل از روش کیفی دلفی فازی، و نظر خبرگان می‌باشد، در مسیر حصول نتایج FANP، در گام اول، میانگین مقایسات زوجی معیارهای مورد مطالعه، در قالب جدول ذیل نمایش داده شده است.

جدول (۴) میانگین مقایسات زوجی معیارهای اصلی موثر بر تاب‌آوری مالی کسب‌وکار کارآفرینانه

معیارها	A			B			C			D			E			میانگین هندسی		
	l	m	u	l	m	u	l	m	u	l	m	u	l	m	u	l	m	u
A	1	1	1	0.9	1.1	1.1	0.5	0.5	0.6	2.3	0.68	3.32	3.4	4.24	3.4	1.2672	1.08848	1.477
B	0.9	1	1.09	1	1	1	0.4	0.4	2.2	2.3	0.87	3.22	2.1	1.54	3.2	1.0921	0.87322	1.907
C	1.85	2.1	2.2	2.2	2.6	2.8	1	1	1	3.2	0.57	4.66	3.4	5.65	0.8	2.1497	1.77259	1.902
D	0.3	0.3	0.44	0.3	0.3	0.4	0.2	0.2	3.3	1	1	1	2.0	3.33	2.5	0.5261	0.61507	1.104
E	2.41	2.9	3.1	2.2	2.8	3	1.2	1.3	2.8	2.3	1.21	4.41	1	1	1	1.7115	1.66801	2.584
مجموع																6.7467	6.01739	8.976

$$CR^m = 0.025 \quad CR^g = 0.069 \text{ سازگار}$$

حال در ادامه در قالب جدول شماره ۵، به بررسی میانگین مقایسات در سنجش زیرمعیارهای شناسائی شده پرداخته خواهد گردید:

جدول (۵) میانگین مقایسات زوجی مولفه‌ها و زیرمولفه‌های موثر بر تاب‌آوری مالی کسب‌وکار کارآفرینانه							
وضعیت	نرخ	میانگین هندسی			نماد	زیرمولفه‌ها	مولفه‌ها (شاخص‌ها)
		U	m	l			
سازگاری	$CR^m = 0.010$ $CR^g = 0.019$	1.56086	1.42655	1.24187	a1	نهادسازی و هوشیاری کارآفرینانه	(A) توانمندی‌های راهبردی
		2.13092	1.61835	1.29986	a2	توانایی پذیرش ریسک و ویژگی‌های کارآفرینان	
		2.52291	2.37278	1.16818	a3	قابلیت‌های فناورانه سازمان	
		1.89823	1.97692	1.31125	a4	کسب و خلق فرصت‌های مالی جدید	
		12.4858	11.1790	11.4635	A	مجموع	
سازگار	$CR^m = 0.012$ $CR^g = 0.033$	1.44802	0.93140	1.12065	b1	بودجه تخصیصی مدیریت ریسک	(B) رقبا و ذینفعان
		2.02821	1.01912	1.20235	b2	مشارکت ذینفعان	
		2.36785	1.47530	1.98606	b3	همکاری میان کارآفرینان و فرهنگ کارآفرینی	
سازگار	$CR^m = 0.001$ $CR^g = 0.017$	10.5177	8.05480	8.69328	B	مجموع	(C) عوامل محیطی
		1.44802	0.93140	1.12065	c1	شرایط سیاسی/قانونی	
		2.02821	1.01912	1.20235	c2	شرایط علمی- تکنولوژیکی	
		2.36785	1.47530	1.98606	c3	شرایط اقتصادی	
سازگار	$CR^m = 0.008$ $CR^g = 0.055$	10.5177	8.05480	8.69328	C	مجموع	(D) استراتژی‌ها
		1.53438	2.21316	2.14759	d1	مدیریت جریان نقدینگی	
		2.16871	2.07718	2.35967	d2	ارزش افزایی مالی و ایجاد شبکه‌های مجازی	
		2.52786	2.14740	1.89013	d3	برنامه ریزی استراتژیک و مدیریت دانش و آموزش	
سازگار	$CR^m = 0.010$ $CR^g = 0.023$	13.3889	15.3835	12.7796	D	مجموع	(E) بازرهی
		1.39881	0.94039	1.13398	e1	افزایش سودآوری، رضایت مندی ذینفعان و شکوفایی اقتصاد محلی	
		1.40787	0.86425	1.16156	e2	بهره برداری از فرصت‌های ناشناخته کسب و کار و مقاوم سازی و افزایش پایداری کسب و کار	
		8.15275	7.61306	7.46229	E	مجموع	

به دست آمده از مرحله دوم نرمالیزه می‌شود. مقادیر \tilde{z}_i را

برای هر ماتریس با مجموع \tilde{z}_i نرمالایز می‌شود.

$$\tilde{r}_{ij} = \tilde{w}_i = \frac{\tilde{z}_i}{\sum_{i=1}^n \tilde{z}_i}$$

در گام سوم، به نرمالایز کردن میانگین‌های هندسی محاسبه شده در مرحله قبل پرداخته می‌شود. در این مرحله مقادیر

می‌شود. جدول زیر، این مقادیر نرمالیزه شده در سنجش مولفه‌های ۵ گانه اصلی را نشان می‌دهد.

در صورتی که این اوزان نرمالیزه شده مربوط به مقایسات گزینه‌ها باشد \tilde{r}_{ij} (وزن گزینه i ام در ارتباط با معیار j ام) و در صورتی که مرتبط با مقایسه معیارها باشد \tilde{w}_i نامیده

جدول ۶- میانگین هندسی نرمالیزه شده معیارهای اصلی

معیارها	نماد	میانگین هندسی نرمالیزه شده		
		l	M	u
توانمندی‌های راهبردی	A	0.187835	0.18089	0.164538
رقبا و ذینفعان	B	0.161872	0.145117	0.212523
عوامل محیطی	C	0.318631	0.294578	0.211967
استراتژی‌ها	D	0.077979	0.102216	0.12309
بازدهی	E	0.253683	0.2772	0.287881

مرحله چهارم؛ دی‌فازی کردن: در این مرحله اوزان فازی به دست آمده، طبق رابطه ذیل دی‌فازی خواهند گردید.

$$Crisp(\tilde{U}) = \frac{(u_l + 2 \times u_m + u_r)}{4}$$

در این رابطه $\tilde{U} = (u_l, u_m, u_r)$ و $Crisp(\tilde{U})$ دی-فازی شده \tilde{U} می‌باشد.

با انجام این محاسبات، اوزان نهایی، به ترتیب به دست خواهند آمد.

بدین ترتیب با توجه به نتایج حاصل از دی‌فازی کردن خروجی مرحله سوم در محاسبه روش تحلیل شبکه‌ای فازی (FANP)، می‌توان به اولویت‌بندی مولفه‌های اصلی و زیرمولفه‌های مرتبط به قرار جدول ذیل پرداخت:

اولویت‌بندی معیارها و زیرمعیارهای مدل تحقیق

با توجه به نتایج حاصل از محاسبات تحلیل شبکه‌ای فازی و خروجی بدست آمده در غالب بخش‌های مذکور، می‌توان اولویت‌بندی کلی مولفه‌ها در گروه معیار اصلی خود و در سطح کل معیارها را به قرار ذیل نمایش داد (به ترتیب از بیشترین اولویت به کمترین):

جدول ۷- ماتریس اوزان نهایی معیارها

رتبه	وزن قطعی نهایی مولفه‌ها	مؤلفه
۳	0.178538	A توانمندی‌های راهبردی
۴	0.166157	B رقبای و ذینفعان
۱	0.279939	C عوامل محیطی
۵	0.101375	D استراتژی‌ها
۲	0.273991	E بازدهی

جدول ۶ ماتریس اوزان نهایی معیارهای اصلی را نشان می‌دهد. با توجه به نتایج حاصل می‌توان ترتیب و اولویت‌بندی این معیارها در تاثیرگذاری بر روی مولفه‌های موثر بر تاب‌آوری مالی کسب‌وکار کارآفرینانه را بدین قرار نشان می‌دهد (به ترتیب از بیشترین اولویت تا کمترین):

۱. عوامل محیطی
 ۲. بازدهی
 ۳. توانمندی‌های راهبردی
 ۴. رقبا و ذینفعان
 ۵. استراتژی‌ها
- حال با مشخص شدن اوزان نهائی معیارهای اصلی تحقیق، به سنجش و ارزیابی اوزان نهائی زیرمعیارهای مرتبط با هر یک از این ۵ مولفه و معیار اصلی خواهیم پرداخت (جدول ۷):

جدول ۸- وزن نهایی زیر معیارهای مولفه‌های اصلی ۵ گانه

معیار	علامت اختصاری	زیر مولفه‌ها	اوزان نهایی دی‌فازی شده	رتبه نهائی درونی زیر مولفه‌ها
توانمندی‌های راهبردی	A1	نهادسازی و هوشیاری کارآفرینانه	0.122141	۴
	A2	توانایی پذیرش ریسک و ویژگی‌های کارآفرینان	0.143398	۳
	A3	قابلیت‌های فناورانه سازمان	0.182118	۱
رقبا و ذینفعان	A4	کسب و خلق فرصت‌های مالی جدید	0.155025	۲
	B1	بودجه تخصیصی مدیریت ریسک	0.124463	۲
	B2	مشارکت ذینفعان	0.146048	۱
عوامل محیطی	B3	همکاری میان کارآفرینان و فرهنگ کارآفرینی	0.204977	۳
	C1	شرایط سیاسی- قانونی	0.124463	۳
	C2	شرایط علمی- تکنولوژیکی	0.146048	۲
استراتژی‌ها	C3	شرایط اقتصادی	0.204977	۱
	D1	مدیریت جریان نقدینگی	0.142595	۳
	D2	ارزش‌افزایی مالی و ایجاد شبکه‌های مجازی	0.154169	۱
بازدهی	D3	برنامه‌ریزی استراتژیک و مدیریت دانش و آموزش	0.153972	۲
	F1	افزایش سودآوری، رضایت‌مندی ذینفعان و شکوفایی اقتصاد محلی	0.142646	۱
	F2	بهره‌برداری از فرصت‌های ناشناخته کسب و کار و مقاوم‌سازی و افزایش پایداری کسب و کار	0.138848	۲

در حوزه عوامل ذینفعان و رقبا توجه به عواملی مانند بودجه تخصیصی به مدیریت ریسک؛ فرهنگ کارآفرینی؛ مشارکت ذینفعان؛ همکاری میان کارآفرینان و اعتبار سازمانی و همچنین سطح دانش و آگاهی تاب‌آوری مالی کسب‌وکارهای کارآفرینانه در ارتباط با تاب‌آوری مالی بایستی مد نظر قرار بگیرد.

علاوه بر این در حوزه توانمندی‌های راهبردی یکی از زیر ساخت‌های اصلی تکامل تاب‌آوری مالی در دنیای کنونی توجه

همانطور که در بالا مشخص است پنج عامل اصلی نهادی شامل توانمندی‌های راهبردی، رقبا و ذینفعان، عوامل محیطی، استراتژی‌ها و بازدهی بر تاب‌آوری مالی و مدیریت ریسک کسب‌وکارهای کارآفرینانه از دیدگاه خبرگان منتخب در این پژوهش تاثیرگذار می‌باشند، هر کدام از این عوامل نیز در بردارنده چندین زیر مولفه فرعی که میزان تاثیر آن‌ها نیز در مباحث قبلی مشخص گردیده است.

موجو به ترتیب اولویت و اهمیت مشخص شده نسبت به پیاده‌سازی اقدامات عملی خود در راستای تاب‌آوری مالی اقدام کنند. همچنین با توجه به بررسی تاثیر همه جانبه مولفه‌ها در این مدل و این روش دقت ابعاد و مولفه‌های شناسایی شده قابل اتکا بوده و می‌تواند راه‌کارهای بهینه‌ای برای تکامل راه-حلی عملی در جهت تاب‌آوری مالی و مدیریت ریسک آن در آینده باشند.

۶. بحث و نتیجه‌گیری

سیستم تاب‌آوری مالی یک سیستم فرااطلاعاتی و مدیریت ریسک در شرایط اضطراری است که به عنوان مهمترین مجموعه سیستم‌های مدیریت تاب‌آوری، وظیفه جمع‌آوری، طبقه بندی، تلخیص و ارائه گزارش‌های مربوط به وقایع در معرض خطر و شکست‌پذیر و نحوه برون‌رفت از بحران در یک سازمان و مدیریت آن‌ها را بر عهده دارد. هدف اصلی این پژوهش بررسی و شناسایی مولفه‌های موثر بر تاب‌آوری مالی بوده است که با توجه به نتایج حاصل از محاسبات تحلیل شبکه‌ای فازی و خروجی بدست آمده در غالب بخش‌های مذکور، می‌توان اولویت‌بندی کلی مولفه‌ها در گروه‌ها و معیارهای اصلی که در سطح کل، پژوهش معیارهای مربوطه را مشخص کرد. با توجه به نتایج حاصل می‌توان ترتیب و اولویت‌بندی این معیارها در اثرگذاری بر روی تکوین تاب‌آوری مالی را بدین قرار نشان داد (به ترتیب از بیشترین اولویت تا کمترین): (۱) عوامل محیطی؛ (۲) بازدهی؛ (۳) توانمندی‌های راهبردی؛ (۴) رقبا و ذینفعان؛ (۵) استراتژی‌ها. این مولفه‌ها در شکل شماره دو مشخص شده است.

در پژوهش جاری بکارگیری راهکارهای تکوین تاب‌آوری مالی مبتنی بر تفکر نهادی را لازمه تحقیق تاب‌آوری مالی در بکارگیری حرفه‌ای اصول و قواعد تاب‌آوری و مدیریت ریسک آن معرفی شد. در این راستا، یافته‌های اندیشمندان دیگری همچون ظهیری و همکاران (۱۴۰۰) (خلق فرصتها، تشخیص فرصتها، بهره برداری از فرصتهای کسب و کار و فناورانه، وجود

به پیشرفت فناوری و نقش آن در تکامل تاب‌آوری مالی کسب-وکارها است. همان طور که قبلاً نیز بیان شده زیر ساخت فناوری و مدیریت آن نیازمند توجه به سیستم‌های توانایی پذیرش ریسک؛ قابلیت‌های فناورانه سازمان؛ ویژگی‌های مدیران کارفرینانه مالی؛ هوشیاری کارآفرینانه؛ کشف و خلق فرصت‌های مالی جدید، نهادسازی مشخص گردید.

در حوزه عوامل محیطی تاثیرگذار در تاب‌آوری مالی می‌توان نقش عوامل اقتصادی را بسیار مهم تلقی کرد که تقریباً اساس شکل‌گیری استانداردها، ساختار ثبت داده‌ها و نحوه گزارش‌دهی به مدیران ارشد است و در این حوزه برای دست-یابی به گزارشات دقیق در مورد میزان تاب‌آور بودن و در چه اندازه منابع مالی در اینخصوص برای هزینه‌های مربوطه با توجه به شرایط سیاسی و قانونی؛ شرایط علمی و تکنولوژیکی و شرایط اقتصادی که در جهت تاب‌آوری مالی برای مقابله با بحران و شرایط اضطراری مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرند، لازم و ضروری است

در نهایت عامل مهم تاثیرگذار استراتژی‌ها می‌باشد که نهادهای و سازمان‌های مرتبط در ارتباط با کسب‌وکاری کارآفرینانه داخلی و خارجی موثر بر تاب‌آوری مالی باید مورد توجه قرار بگیرد ارزش افزایی مالی؛ ایجاد شبکه‌های مجازی؛ برنامه‌ریزی استراتژیک؛ مدیریت جریان نقدینگی؛ مدیریت دانش و آموزش که در جهت تشویق به مشارکت در برنامه‌های عملیاتی تاب‌آوری مالی در بین کارکنان برای ایجاد چارچوب تدوین شده جهت اقدام و بهره‌وری لازم صورت می‌پذیرد.

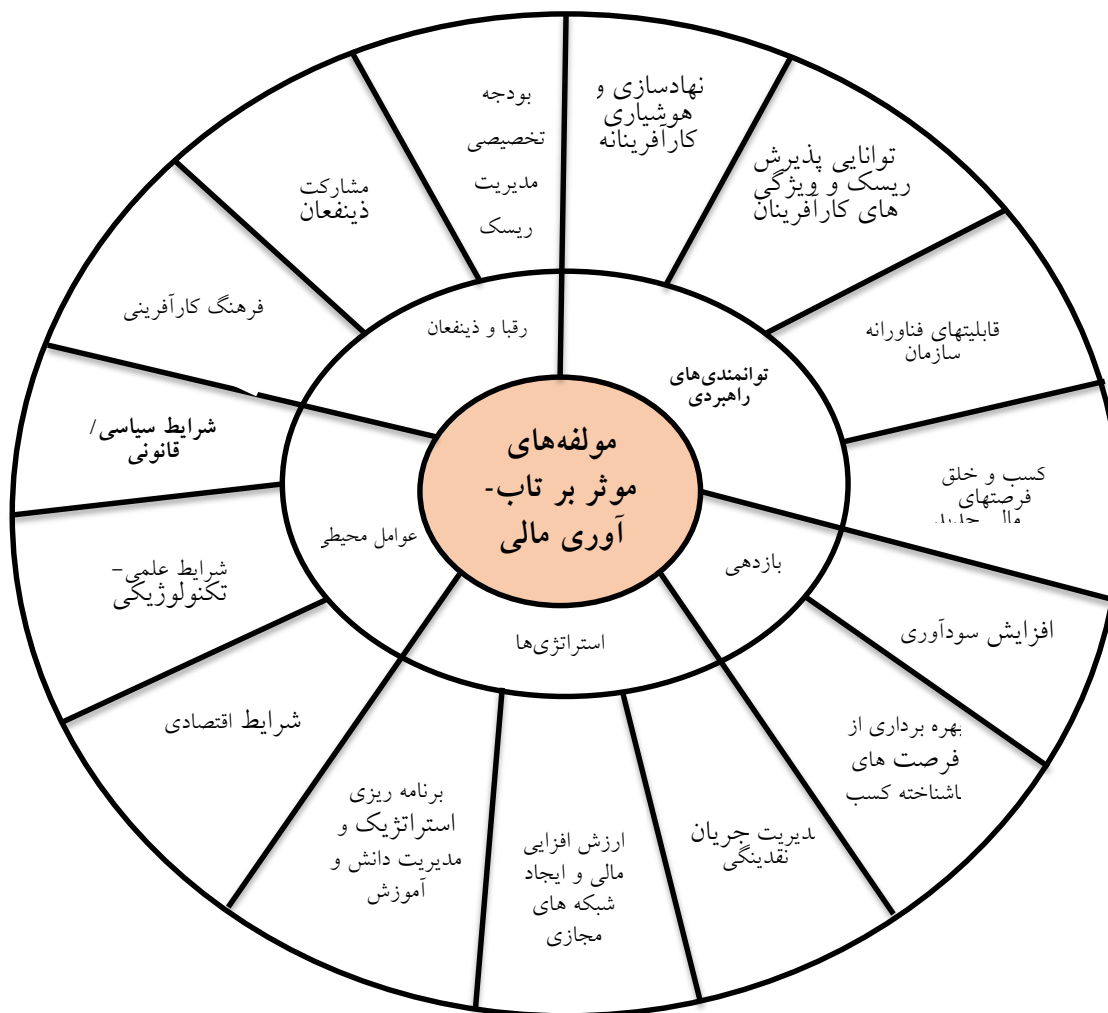
لازم به یادآوری است تکنیک مورد استفاده در این پژوهش روش ANP فازی است و چون قبلاً اولویت این عوامل بررسی و شناسایی شده است در ارتباط با تاب‌آوری مالی و سازمان-های مرتبط بایستی در تکوین راه‌کارهای عملی و عملیاتی در جهت تاب‌آور نمودن کسب‌وکارهای کارآفرینانه و مقدا ریسک

نرخ پایین درآمد در کاهش توان برای گرفتن مشاوره نقش دارد، عدم اطلاعات مالی کافی؛ رابرت ال. کلارک و اولیویا اس. میچل ۲۰۲۲ (سیاست‌ها و برنامه‌هایی که تاب‌آوری مالی را افزایش می‌دهند، می‌توانند به خانوارهای با درآمد کم و متوسط کمک کنند تا شوک‌های اقتصادی را تحمل کنند و بتوانند نیازهای درآمدی غیرمنتظره را بهتر برطرف کنند) که سعی بر شناسایی عوامل موثر بر تاب‌آوری داشته‌اند، همسویی داشته است.

ویژگی‌های کارآفرینانه، استفاده از فناوری در ارائه خدمت به مشتری و گرایش کارآفرینانه از جمله شرایط اصلی موثر بر افزایش تاب‌آوری مالی در کسب و کارهای کارآفرینانه است؛ آقای و دهشیری ۱۴۰۰ (اولویت‌بندی قابلیت‌های فناورانه به منظور افزایش تاب‌آوری زنجیره تامین، به بررسی شاخصهای قابلیت تکنولوژیکی همکاری، چابکی زنجیره تامین)، کاس و همکاران^۱ ۲۰۲۲ (سواد مالی و هم‌سواد دیجیتال) عوامل کلیدی برای ایجاد فراگیری و تاب‌آوری مالی هستند؛ لان سان و همکاران ۲۰۲۲ (در نظر گرفتن توانایی پس‌انداز منظم،

شکل ۲: مدل پژوهش

¹ Kass et al



مقاطع تحصیلات تکمیلی، زمینه آموزش دانشگاهی تاب‌آوری مالی و مدیریت ریسک را فراهم نمایند و در مقابله با بحران و جلوگیری از وقوع بحران در کسب‌وکارهای کارآفرینانه در تصمیم‌گیری‌های صحیح مالی به مدیران کمک نمود. در این جهت لازم است با ایجاد مهندسی سیستم‌ها و روش‌ها در ساختار سازمانی بتوانیم تاب‌آوری مالی را افزایش داده و با تشکیل کارگروه مقابله با بحران یا تشکیل کمیته ریسک در سطح بالای سازمان (زیر نظر هیئت مدیره) از شکست جلوگیری نماییم.

در حوزه رقبا و ذینفعان در جهت تاب‌آوری مالی به کسب‌وکارهای کارآفرینانه و مدیریت ریسک آن در این حوزه

با توجه به نتایج حاصل از پژوهش پیشنهاد می‌گردد که شرکت‌ها و کسب‌وکارهای کارآفرینانه و نهادهای متولی تاب‌آوری مالی، مدل پیشنهادی این پژوهش را در سازمان خود مطابقت داده و با تهیه چک لیست‌های کنترلی از مولفه‌های اثرگذار نوعی خود ممیزی تاب‌آوری مالی را شکل داده و نقاط قابل بهبود سازمان خود را مشخص نمایند؛ پس از شناسایی نقاط قابل بهبود برای بهبود عملکرد هر یک عوامل پنجگانه می‌توان راهکارهایی به شرح زیر اجرا نمود:

در حوزه توانمندی‌های راهبردی: با ایجاد و تعریف رشته تاب‌آوری مالی پیشرفته یا مدیریت بحران زیر گروه رشته مدیریت بحران و تشخیص نقاط بحرانی یا مدیریت مالی در

کارهای کارآفرینانه و فناورانه با تاسیس رصدخانه مسائل ملی تاب‌آوری و ایجاد کارگروه‌های دانشی بین کسب و کار- دانشگاه و مردم برای اخذ مشاوره علمی و دریافت نظرات مردم می‌توان به موفقیت لازم برای خروج از بحران و برگشتن به حالت قبل از شکست دست یافت.

در حوزه استراتژی‌ها توجه به حصول اطمینان از انضباط مالی که یکی از اصول اولیه موفقیت در تاب‌آوری است، بررسی گزینه‌های دریافت وام و تامین اعتبارات از منابع مختلف بانکی و اعتباری در توسعه نقدینگی، کنترل هزینه‌های سربار، بکارگیری رویکرد تاخیری در بازپرداخت بدهی‌ها و حساب‌های پرداختی با هدف حفظ نقدینگی در زمان بحران و خروج از شکست، برنامه ریزی دقیق و هوشمندانه در هزینه‌کردهای سازمانی و توسعه و گسترش شبکه‌های مجازی و اجتماعی به عنوان بهترین و مؤثرترین روش تبلیغاتی موثر خواهد بود؛ چراکه شبکه‌های اجتماعی به دلیل داشتن کاربران زیاد، بهترین محل برای فروش محصولات بوده و با حضور در فضای مجازی، کسب‌وکارها می‌توانند فروش خود را تا چند برابر افزایش دهند. از طرف دیگر برقراری رابطه آنلاین و غیرحضور با یکدیگر، اطلاعات، نظرات، افکار و مسائل و مشکلات خود را در هر زمینه‌ای از زندگی از جمله زمینه‌های شغلی، خانوادگی، علمی، دینی و اعتقادی و غیره از جمله روشهای توسعه تاب‌آوری می‌باشد.

در حوزه بازدهی به منظور کاهش قیمت بهای تمام شده کالا و خدمات و در راستای جلب رضایت مشتری می‌توان با کاهش هزینه‌های مستقیم و به حداقل رساندن آن‌ها تخفیف ویژه‌ای برای مصرف‌کنندگان در نظر گرفته و میزان فروش را افزایش داد. برای ترغیب مشتری و افزایش سوآوری لازم است با ایجاد روش‌های مختلفی مانند استفاده از رسانه‌های اجتماعی، طراحی وبسایت حرفه‌ای و ... افراد را به سمت شبکه‌سازی مجازی هدایت کرد. با توجه به اینکه هدف و مأموریت اصلی تاب‌آوری مالی، ایجاد بستر تولید ثروت و

پیشنهاد می‌گردد درخواست بودجه برای تامین منابع تاب-آوری مالی برای مقابله با بحران افزایش یابد. در این راستا لازم است که برای مدیریت و کاهش ریسک‌های مدیریتی، برای خروج از شکست در کسب و کارهای کارآفرینانه توجه به ریسک سوداگرانه مورد توجه قرار گیرد. توجه به مشارکت ذینفعان در تاب‌آوری مالی در جهت کسب‌وکار فناورانه، توسعه گردهمایی‌هایی جهت آگاهی ذینفعان از روندهای موجود و منافع آنها نیز یکی از راهکارهای موثر خواهد بود چرا که این ذینفعان هستند که در شرایط اضطراری با منابع در اختیار می‌توانند سازمان را از بحران خارج کنند. ترویج سطوح بالاتری از اعتماد و احترام متقابل برای همکاری و مشارکت ذینفعان با استفاده از یک برنامه‌ریزی سنجیده در جهت اهداف و فعالیت‌های کسب‌وکار شرکت نیز راهکاری مفید است. در این راستا، برای غلبه بر مشکلات مشارکت و همکاری ذینفعان در پیشرفت و بهبود سیاست‌ها و تعهدات شرکت و اطمینان از همکاری و مشارکت موثر آنها در فعالیت‌های کسب و کار لازم است؛ چرا که همکاری و پشتیبانی ذینفعان می‌تواند در بقاء شرکت مثمرتر باشد.

در حوزه عوامل محیطی برای خروج از بحران و غلبه بر شکست، توجه به ساختار پشتیبان نهادی (مراکز کمک کارآفرینی، انکوباتورها) به صورت هدفمند، ایجاد فضای سیاسی تسهیلگر برای توسعه تاب‌آوری شرکت‌های کارآفرین، شکل دهی انجمن‌های خبرگی تاب‌آوری مالی در صنایع مختلف برای حمایت و توجه نخبگان توسط نهادهای ذیربط، حمایت گروه‌های ذی نفوذ با قدرت رسانه‌ای و همراهی رسانه ملی و مجلات و روزنامه‌ها از توسعه تاب‌آوری مالی برای کمک این نهادها به خروج از شکست الزامی است. با شکل دهی سازمان مردم‌نهاد برای مقابله با بحرانهای سازمانی در فعالیتهای کارآفرینانه برای جلب حمایت‌های مردمی در زمان بحران، توجه به تاثیر آمایش سرزمین بر افزایش تاب‌آوری مالی و توجه به اصل حقوق مالکیت فکری در توسعه کسب و

قره داغی، رقیه و اصفهانی پور، اکبر (۱۳۹۹). تحلیل تاب‌آوری مالی شرکت‌ها با استفاده از مدل مربع مالی، هفدهمین کنفرانس بین‌المللی مهندسی صنایع، مشهد، ۱۳۹۹.

Behzadi G., Justin M., Sullivan O., Lennon T., Scrimgeour F. & A. Zhang (2019). *International Journal of Production Economics Robust and resilient strategies for managing supply disruptions in an agribusiness supply chain. International Journal of Production Economics*, 191(July 2016), 207–220.

Crystal C. Hall (2021). *Promoting Savings for Financial Resilience: Expanding the Psychological Perspective, Current Directions in Psychological Science*, Vol. 30(1) 49–54.

DOI: 10.1177/0963721420979603
www.psychologicalscience.org/CDPS

Fiksel, J., (۲۰۰۷) “Sustainability and Resilience: Toward a System approach” *IEEE Management Review* ۳۵. No.۱۵-۳،۵

Hatton, T., Seville, E., & Vargo, J. (۲۰۱۲). *Improving the resilience of SMEs: policy and practice in New Zealand. Christchurch, New Zealand: Asia Pacific Economic Co-operation (APEC).*

Jahangard E, Sohrabi Vafa H, And Karamat Far M. (۲۰۱۷), *The effect of economic word variables on banks resilience with emphasis on capital adequacy, Mod Econ Bus*, ۲۰۱۷; ۱۲(۱): ۲۹-۱

Kass, Josephine – Angela, Hannaa, C. Lyonsb & Liu, Fan (۲۰۲۲). *Building financial resilience through financial and digital literacy in South Asia and Sub-Saharan Africa, Emerging Markets Review, Volume ۵۱, Part A, ۱۰۰۸۴۶*

Klapper, Leora & Lusardi, Annamaria (2019). *Financial literacy and financial*

افزایش رضایتمندی ذینفعان و تسهیل مسیر توسعه پایدار در شرکت است، بنابراین رشد مولفه‌های موثر بر توسعه سودآوری از قبیل کاهش هزینه متغیر تولید، کنترل هزینه‌های سربار و افزایش درآمدهای عملیاتی و غیرعملیاتی می‌تواند اثربخش باشد.

۷. فهرست منابع:

حسینی دهشیری، سید جلال‌الدین؛ آقایی، مجتبی (۱۴۰۰). شناسایی و اولویت‌بندی قابلیت‌های تکنولوژیکی به منظور افزایش تاب‌آوری زنجیره تأمین، مدیریت نوآوری و راهبردهای عملیاتی، دوره ۲، شماره ۳، صفحات ۲۲-۲۴۳.

خسروی، سالار؛ نجفی، امیر؛ مرجانی، محمدرضا و محمدی، نبی‌اله (۱۳۹۸). همبستگی سلامت مالی و تداوم کسب و کار بانکها با میانجی‌گری تاب‌آوری سازمانی، مجله مدیریت ارتقای سلامت، دوره ۸، شماره ۴، شهریور ۱۳۹۸، صفحات ۳۶-۴۲.

رهنمای رودپشتی، فریدون (۱۳۹۹). اثربخشی ارزش‌های انگیزشی شوارتز و اخلاق حرفه‌ای حسابداری بر گزارشگری مالی متقلبان، دوره ۱۷، شماره ۶۶، صفحه ۲۷-۵۰.

صالحی ابرقویی، محمدعلی؛ فیضی، کامران؛ الفت، لیا و امیری مقصود (۱۳۹۷). طراحی مدلی برای تاب‌آوری سازمانی، مدیریت بهره‌وری، دوره ۱۱، شماره ۴۴، صص ۳۵-۶۵.

ظهیری، انوشیروان، ثنائی پور، هادی؛ رستگار، عبدالغنی (۱۴۰۰). طراحی الگوی تاب‌آوری استراتژیک مبتنی بر فناوری در کسب‌وکارهای نوپای بوم‌گردی (مطالعه موردی: شهر بره‌سر)، فصلنامه نگرش‌های نو در جغرافیای انسانی، دوره ۴، شماره ۱۳، صفحات ۱۸۵-۲۰۳.

قاسمی، حسام‌الدین و عرب‌مازار، عباس (۱۳۹۸). برآورد شاخص تاب‌آوری بخش پولی و مالی اقتصاد ایران، فصلنامه نظریه‌های کاربری اقتصاد، دوره ششم، شماره سه، پاییز ۱۳۹۸، صفحات ۲۳-۴۸.

of *Economic Geography* (online, advance access).

Martinelli, E., Tagliacucchi, G., and Marchi, G. (۲۰۱۸). "The resilient retail entrepreneur: Dynamic capabilities for facing natural disasters", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.

Matloub, Hussaina & Avraam, Papastathopoulos (۲۰۲۲). *Organizational readiness for digital financial innovation and financial resilience*, *International Journal of Production Economics*, Volume ۲۴۳, ۱۰۸۳۲۶

1) Panahi M, Eftekhari Mahabadi S.(۲۰۱۸), *Financial health index and bank crisis*, *The First National Conference on Modeling Mathematical and Statistics in Applied Studies*.

2) Rey-Martí, A., Porcar, A. T., & Mas-Tur, A. (۲۰۱۵). *Linking female entrepreneurs' motivation to business survival*. *Journal of Business Research*, ۶۸(۴), ۸۱۴-۸۱۰

3) Robert L. Clark & Olivia S. Mitchell (۲۰۲۲). *Americans' financial resilience during the pandemic*, *Financial Planning Review*.; e۱۱۴۰.wileyonlinelibrary.com/journal/cfp۲, <https://doi.org/۱۰.۱۰۰۲/cfp۲.۱۱۴۰>

Rose, A. (۲۰۰۴). *Defining and measuring economic resilience to disasters*. *Disaster Prevention and Management: An International Journal*. ۱۳, ۱۴-۳۰۷

Rose, A. (۲۰۱۷). *Defining and measuring economic resilience from a societal, environmental and security perspective*. Springer.

Rose, A., & Krausmann, E. (۲۰۱۳). *An economic framework for the development of a resilience index for business recovery*.

resilience: Evidence from around the world, *Financial Management*, Volume 49, Issue 3, Pages 589-614.

LAN Sun, Garrick Small, Yueh-Hsia Huang, and Tyng-Bin Ger (۲۰۲۲). *Financial Shocks, Financial Stress and Financial Resilience of Australian Households during COVID-۱۹*, *Sustainability* ۲۰۲۲, ۱۴, ۳۷۳۶. <https://doi.org/۱۰.۳۳۹۰/su۱۴۰۷۳۷۳۶>

Lengnick-Hall, C.A., Beck, T.E., and Lengnick-Hall, M.L. (۲۰۱۱). "Developing a capacity for organizational resilience through strategic human resource management", *Human Resource Management Review*, Vol. ۲۱ No. ۳, pp. -۲۴۳. ۲۵۵

Lusardi, Annamaria, Andrea, Hasler & Yakoboski, Paul J. (۲۰۲۱). *Building up financial literacy and financial resilience*, *Mind & Society* volume ۲۰, pages ۱۸۱-۱۸۷

Lusardi, Annamaria, Andrea, Hasler & Yakoboski, Paul J. (2021). *Building up financial literacy and financial resilience*, *Mind & Society* volume 20, pages 181-187.

Manfield, R., and Newey, L. (2018). "Resilience as an entrepreneurial capability: Integrating insights from a cross-disciplinary comparison", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.

Martie-Louise Verreynne, Marcus Ho, Martina Linnenluecke, (۲۰۲۲), *Organizational resilience and the entrepreneurial firm*, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*. Sep. ۲۰۲۲

Martin, R. & Sunley, P. (۲۰۱۳) *on the notion of regional economic resilience: conceptualisation and explanation*, *Journal*

organizational resilience capacity and flash floods: insights from a literature review. Sustainability, ۱۲(۱۸), ۷۴۳۷

Sutcliffe, K.M., and Vogus, T.J. (۲۰۰۳). "Organizing for resilience", In K. S. Cameron, J. E. Dutton, & R. E. Quinn (Eds.), *Positive Organizational Scholarship: Foundations of a New Discipline*, pp. ۱۲۱-۹۴. San Francisco, CA: Berrett-Koehler.

International journal of disaster risk reduction, ۵, ۸۳-۷۳

Salignac, Fanny; Marjolin, Axelle; Reeve, Rebecca & Muir, Kristy (2019). *Conceptualizing and Measuring Financial Resilience: A Multidimensional Framework, Social Indicators, Research volume 145, pages 17-38.*

Skouloudis, A., Tsalis, T., Nikolaou, I., Evangelinos, K., & Leal Filho, W. (۲۰۲۰). *Small & medium-sized enterprises,*

Identifying the factors affecting financial resilience of entrepreneurial business with risk management approach using fuzzy ANP method

Mehdi amini¹

Faridoon Rahnamaye Roudposhti²

*Habib Amirbeyki Langroudi³**

Ali Badi'zadeh⁴

Abstract

Financial resilience seeks to reduce the probability of failure or reduce financial losses and risks before and after the occurrence of economic and environmental shocks. The primary goal of resilience is to prevent bankruptcy and guarantee the activities of the relevant businesses to overcome the conditions and continue the company's activities. The nature of the current research is survey-applied. The statistical population of this research includes experts familiar with financial resilience, entrepreneurs and managers of entrepreneurial businesses, among them, 10 experts identified and considered as the statistical sample of the research. The data collection tools are in-depth interviews, using expert questionnaires and paired comparisons. The findings indicate that 5 components of environmental factors; efficiency; strategic capabilities; Competitors and stakeholders and strategies are the main dimensions affecting the financial resilience of entrepreneurial businesses. In addition, based on the results of fuzzy ANP, among these factors, environmental factors, efficiency and strategic capabilities have had the greatest impact on financial resilience and risk management.

Keywords: *Financial resilience, entrepreneurial businesses, risk management, Fuzzy ANP Method*

1 Ph.D. student of entrepreneurship, Islamic Azad University, Qazvin branch

2 Retired professor of the university, founder and head of Bazarsaz Financial Engineering and Investment Research Center

3 Assistant Professor of Accounting Department, Qazvin Branch, Islamic Azad University, Qazvin, Iran(Author)

4 Assistant Professor of Management Department, Qazvin Branch, Islamic Azad University, Qazvin, Iran