Sport. Manage. Stud, 2026, 18(98): 144-167 DOI: 10.22089/smrj.2026.18522.4198

Sport Management Studies

Journal hompage: https://smrj.ssrc.ac.ir

Original Article

The impact of business capabilities on financing performance through the mediation of financial management efficiency of sports startupsFirst

Zohre Khosravipoor [1], Mohammad reihani[1*], Zahra Taslimi [2]

1. Department of Sport Management, Faculty of Physical Education and Sport Sciences, University of Guilan, Guilan, Iran.
3. Department of Physical Education, Farhangian University, P.O. Box 14665-889, Tehran, Iran.

Received: 20-Sep-2025 | **Accepted:** 14-May-2026 | **Published:** 23-Oct-2026

*Corresponding Author: **Mohammad reihani**, E-mail: mo.reihani@yahoo.com

How to Cite: Khosravipoor, Z., Reihani, M. & Taslimi, Z. (2026). The impact of business capabilities on financing performance through the mediation of financial management efficiency of sports startupsFirst. (e5207). Sport Management Studies, 18(98), 144-167. https://doi.org/10.22089/smrj.2026.18522.4198

Extended Abstract

Background and Purpose

The fundamental changes in the global economy in recent decades, caused by globalization, the advancement of new technologies, and the intensification of competition, have transformed the traditional structure of business environments and made startups one of the leading players in value creation, employment, and innovation. In the meantime, the sports industry has provided a suitable platform for the emergence of sports startups due to its interdisciplinary nature, continuous interaction with technology, and the growth of digital content consumption. Despite significant capacities, limitations such as weak support infrastructure, lack of bold investment, economic instability, and low level of financial literacy have caused the early failure of many of these startups. Previous studies have emphasized the importance of business capabilities, dynamic capabilities theory, and resource-based perspective in the success of economic enterprises. However, in the real environment of startups, especially in the sports industry, few coherent studies have examined the relationship between these capabilities and financial mechanisms. On the other hand, the findings of the financing hierarchy theory and stakeholder theory show that the design of the capital structure and effective interaction with investors and customers play a decisive role in the survival of startups. However, financial management efficiency has been considered less as a mediating variable in analytical models. Accordingly, the present study aims to explain the role of

Copyright: © 2026 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

business capabilities in the financing performance of sports startups through the mediation of financial management efficiency. This study attempts to fill the gap in the theoretical and applied literature by providing an analytical and data-driven model and solutions to improve the financial sustainability of these firms in the challenging economic conditions of Iran.

Materials and Methods

The present study aims to investigate the effect of business capabilities on financing performance through the mediation of financial management efficiency in sports startups. It is a descriptive-correlational and applied research in terms of purpose, and was conducted using a survey method. The statistical population included experts in the field of sports startups and sports business specialists. Based on the criterion of sample size adequacy in structural equation modeling, 250 questionnaires were distributed online, and finally, 221 complete questionnaires were collected and used in the final analysis. The data collection tool was a researcher-made questionnaire modified and finalized after receiving feedback from 10 experts (5 sports management experts and five sports startup owners) regarding content validity. The final questionnaire included 33 items, six dedicated to individual characteristics and 27 to the primary research components (3 principal and seven secondary factors). Responses were arranged on a five-point Likert scale from "very little" to "very much". Cronbach's alpha was used to measure the instrument's reliability in a preliminary study, and confirmatory factor analysis (CFA) was used to examine the factor structure of the questionnaire. Descriptive data were analyzed with SPSS version 29 software, and structural equation modeling with a variance-based approach in Smart PLS version 4 software was used to test the hypotheses and fit the proposed model.

Results

The results of the analysis of demographic characteristics showed that the majority of respondents were men (65.2%). Regarding education, the highest frequency was related to the master's degree (44.8%). In the organizational position/profession index, the "other" group had the highest share with 76.9%, and in terms of place of activity, "other organizations/centers" ranked first with 59.3%. An examination of the data distribution using skewness and kurtosis indices showed that all values were within the acceptable range of ±2; therefore, the data had a normal distribution. Analysis of the reliability and validity indices of the research instrument also indicated the high validity of the measures, such that the Cronbach's alpha and composite reliability values were reported to be more than 0.7, and the average extracted variance was more than 0.5. These results showed that the research instrument has desirable reliability and validity. The evaluation of the structural model of the research showed that, except for one path, all relationships were significant in terms of t-statistics (greater than 1.96) at the 95% confidence level. As a result, most of the research hypotheses were confirmed. Only one path was insignificant due to the lower t-value, and its hypothesis was rejected. Next, examining the model fit criteria in the partial least squares (PLS) approach showed that the values obtained for the Q^2 and R^2 indices were at a medium to high level, and the SRMR value was less than 0.08. These results confirm the appropriate fit and desirable quality of the proposed conceptual model of the research.

Conclusion

The research findings showed that business capabilities of sports startups do not have a significant direct effect on financing performance, but they do significantly affect financial management efficiency. Financial management efficiency itself also has a positive and significant impact on financing performance. Thus, the mediating role of financial management efficiency in the relationship between business capabilities and financing performance was confirmed. The path coefficient of business capabilities on financial management efficiency was 0.830 and a significance level of 39.281, indicating a strong relationship between the two variables. This result is consistent with previous studies, based on resource-based theory, which show that organizational capabilities can provide a more efficient financial management platform by strengthening skills, processes, and internal resources. The results also showed that financial management efficiency positively and significantly affects financing performance (path coefficient 0.815, significance level 12.791). This finding confirms that efficient financial management, as a key resource, enhances the organization's ability to attract, allocate, and optimally utilize financial resources and plays a vital role in creating sustainable competitive advantage.

Key Words: Sports Startups, Business Capabilities, Financial Management Efficiency, Financing Performance

Article Message

Research findings show that developing business capabilities in sports startups can lead to improved financing performance when enabled through efficient financial management; therefore, paying attention to improving financial systems along with developing organizational capabilities is the main condition for the sustainable success of these businesses.

Ethical Considerations

This article is an excerpt from the first author's master's thesis in the field of sports management. The present study was conducted in accordance with the ethical principles of scientific research. All participants provided informed consent, and the confidentiality of their information was maintained.

Authors' Contributions

Conceptualization: First author with the guidance of the supervisor
Data Collection: First author
Data Analysis: First author
Manuscript Writing: First author
Review and Editing: Supervisor
Responsible for funding: We don't have
Literature Review: First author
Project manager: Supervisor
Any other Contributions: The supervisor has played a role of scientific guidance and supervision throughout all stages of the research.

Conflict of Interest

According to the authors, this article has no conflict of interest.

Acknowledgments

This article is an excerpt from the first author's master's thesis in the field of sports management. We would like to sincerely thank the support and guidance of our supervisor and advisor, as well as all the experts and owners of sports startups who participated in the collection of research data by completing the questionnaire.

مطالعات مدیریت ورزشی، مهر و آبان ۱۴۰۵، دوره ۱۸، شماره ۹۸، صص ۱۶۷-۱۴۴.DOI: 2026.18522.4198

Sport Management Studies
Journal hompage: https://smrj.ssrc.ac.ir

مقاله پژوهشی

تأثیر قابلیت‌های کسب‌وکار بر عملکرد تأمین مالی با میانجی‌گری کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی

خسروی پور [۱]، محمد ریحانی [۱]، زهرا تسلیمی [۲]

۱. گروه علوم ورزشی، دانشکده علوم انسانی، دانشگاه بجنورد، بجنورد، ایران.
۲. گروه آموزش تربیت بدنی، دانشگاه فرهنگیان، صندوق پستی ۱۴۶۶۵-۸۸۹ تهران، ایران.

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۶/۲۹ | تاریخ پذیرش: ۱۴۰۵/۰۲/۲۴ | تاریخ انتشار آنلاین: ۱۴۰۵/۰۸/۰۱

*نویسنده مسئول: محمد ریحانی، ایمیل: mo.reihani@yahoo.com

How to Cite: Khosravipoor, Z., Reihani, M. & Taslimi, Z. (2026). The impact of business capabilities on financing performance through the mediation of financial management efficiency of sports startupsFirst. (e5207). Sport Management Studies, 18(98), 144-167. https://doi.org/10.22089/smrj.2026.18522.4198.

چکیده

هدف: پژوهش حاضر با هدف بررسی تأثیر قابلیت‌های کسب‌وکار بر عملکرد تأمین مالی با نقش میانجی کارایی مدیریت مالی در استارت‌آپ‌های ورزشی انجام شد. این تحقیق از نوع توصیفی-همبستگی و از نظر هدف، کاربردی بود که به روش پیمایشی اجرا شد

مواد و روش‌ها: جامعه آماری شامل صاحب‌نظران و متخصصان کسب‌وکارهای ورزشی بود و داده‌ها با پرسشنامه محقق‌ساخته گردآوری شدند.

یافته‌ها: برای تحلیل داده‌ها از مدل معادلات ساختاری و تحلیل عاملی تأییدی با استفاده از نرم‌افزارهای SPSS و SmartPLS بهره گرفته شد. یافته‌ها نشان داد که قابلیت‌های کسب‌وکاری تأثیر مستقیم بر عملکرد تأمین مالی ندارند، اما از طریق کارایی مدیریت مالی بر آن اثرگذار هستند

نتیجه‌گیری: این نتایج نقش میانجی کارایی مدیریت مالی را در تبدیل قابلیت‌های سازمانی به عملکرد مالی بهتر تأیید می‌کند و بر اهمیت توسعه نظام‌های مالی کارآمد در کنار تقویت قابلیت‌های کسب‌وکاری به‌عنوان شرط اصلی موفقیت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی تأکید دارد.

واژگان کلیدی: استارت‌آپ‌های ورزشی، قابلیت‌های کسب‌وکار، کارایی مدیریت مالی، عملکرد تأمین مالی

Copyright: © 2026 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

مقدمه

تحولات بنیادین اقتصاد جهانی در دهه‌های اخیر که ناشی از عواملی همچون جهانی‌شدن، گسترش فناوری‌های نوین و تشدید رقابت در بازارهای داخلی و بین‌المللی است، ساختار سنتی محیط‌های کسب‌وکار را به طور کامل دگرگون کرده و آن‌ها را به فضایی پیچیده، پویا و غیرقابل پیش‌بینی تبدیل کرده است (عشوری کیوانی و همکاران، ۲۰۱۸، ۱۳۴). در چنین بستری، دیگر مفاهیمی همچون ثبات نسبی و قابلیت پیش‌بینی جای خود را به ضرورت چابکی، نوآوری و انطباق مستمر با محیط داده‌اند و تمرکز نظری و عملی به سوی مدل‌های نوینی نظیر اکوسیستم‌های نوآوری، شبکه‌های دیجیتال و کسب‌وکارهای فناورمحور سوق یافته است (مبینی دهکردی و ترکمن، ۲۰۲۰، ۴). این تحولات نه‌تنها موجب شکل‌گیری فرصت‌های جدید کسب‌وکار شده‌اند، بلکه ساختار رقابتی و روابط اقتصادی میان بنگاه‌ها، مصرف‌کنندگان و نهادهای سیاست‌گذار را نیز به طور اساسی متحول کرده‌اند. در این میان، استارت‌آپ‌ها به‌عنوان یکی از مهم‌ترین اشکال نوآورانه کسب‌وکار، نقشی فزاینده در توسعه اقتصادی، اشتغال‌زایی، خلق ارزش افزوده و پاسخ‌گویی به نیازهای نوظهور جامعه ایفا می‌کنند. این شرکت‌های نوپا با تکیه بر انعطاف‌پذیری ساختاری، بهره‌گیری از فناوری، سرمایه انسانی خلاق و مدل‌های کسب‌وکار نوین، توانسته‌اند در صنایع مختلف ازجمله صنعت ورزش، فرصت‌های گسترده‌ای برای نوآوری، اشتغال و رشد اقتصادی فراهم آورند (خسروی‌پور و همکاران، ۲۰۲۱، ۲).

صنعت ورزش با توجه به ماهیت میان‌رشته‌ای، تعامل دائمی با فناوری، نیاز به سفارشی‌سازی خدمات و رشد سریع مصرف محتوای دیجیتال، بستری مساعد برای ظهور و گسترش استارت‌آپ‌های ورزشی فراهم کرده است. این کسب‌وکارها با ارائه خدماتی چون اپلیکیشن‌های سلامت و تندرستی، تحلیل داده‌های عملکرد ورزشی، بازاریابی هواداری، فروش بلیت، واقعیت افزوده و بازی‌سازی، مرزهای نوآوری را در این صنعت فراتر برده‌اند (راتن[1] ۲۰۲۰، ۱۰۶؛ اسپندر[2] و همکاران، ۲۰۱۷، ۴؛ الیاسی و همکاران، ۲۰۱۸، ۷). در ایران نیز عواملی چون جمعیت جوان، استفاده گسترده از تلفن‌های هوشمند، علاقه فراگیر به ورزش و دغدغه‌های سلامت عمومی، سبب ایجاد فضای بالقوه برای توسعه چنین استارت‌آپ‌هایی شده است؛ با این حال، محدودیت‌هایی همچون ضعف در زیرساخت‌های حمایتی، نبود سیاست‌گذاری شفاف، کمبود سرمایه‌گذاری جسورانه، ناپایداری اقتصادی و سطح پایین سواد مالی در میان بسیاری از کارآفرینان، منجر به شکست زودهنگام بخش درخورتوجهی از این استارت‌آپ‌ها شده‌اند (برارزاده و همکاران، ۲۰۱۹، ۱۲؛ محمدزاده روشتی و همکاران، ۲۰۲۰، ۹۴).

در این شرایط، شناسایی عوامل درونی مؤثر بر پایداری مالی و موفقیت استارت‌آپ‌های ورزشی، اهمیتی دوچندان دارد. ازجمله این عوامل می‌توان به قابلیت‌های کسب‌وکار اشاره کرد که طیف گسترده‌ای از توانمندی‌ها، مهارت‌ها، منابع و فرایندهای کلیدی سازمان را در بر می‌گیرند و نقش محوری در انطباق با تغییرات محیطی، بهره‌گیری از فرصت‌ها و مقابله با تهدیدها ایفا می‌کنند (هیروشی اوسیرانو[3] و همکاران، ۲۰۲۴، ۲). درک نحوه موفقیت استارت‌آپ‌ها بدون شناخت توانمندی‌های مدیریتی آن‌ها ممکن نیست. نظریه قابلیت‌های پویا (تیس[4] ۲۰۰۷، ۱۳۱۹) بر همین نکته تأکید دارد:

1. Ratten
2. Spender
3. Hiroshi Usirono
4. Teece

اینکه مدیران چگونه از شایستگی‌ها و منابع در اختیارشان برای انطباق با محیط، نوآوری و توسعه کسب‌وکار استفاده می‌کنند. این نگاه، برخلاف دیدگاه‌های سنتی که موفقیت را به صنعت یا شرایط بازار نسبت می‌دادند، نقش توانایی‌های فردی و مدیریتی را در کانون توجه قرار می‌دهد. آدنر و هلفات[1](۲۰۰۳) مفهوم «قابلیت مدیریتی پویا» را برای توضیح همین موضوع بیان کردند (آدنر و هلفات، ۲۰۰۳، ۱۰۱۱). با اینکه این مفهوم در حوزه‌هایی مانند کارآفرینی، مدیریت دانش، توسعه فناوری و هماهنگی منابع سازمانی بررسی شده است (آگیه و تیس[2] ۲۰۰۹، ۴۱۱؛ دالمارکو[3] و همکاران، ۲۰۱۷، ۲۲۷؛ نوشلر[4] و همکاران، ۲۰۱۹، ۱۲۳)، در فضای واقعی و تجربی استارت‌آپ‌ها هنوز به اندازه کافی مطالعه نشده است. بسیاری از مدل‌های مدیریتی فعلی در حوزه استارت‌آپ‌ها بیشتر بر تجربه‌های بازار تکیه دارند تا نظریه‌پردازی علمی (هیروشی اوسیرانو و همکاران، ۲۰۲۴، ۳) و اغلب نیز در ارزیابی دقیق چرخه‌های توسعه محصول محدودند (فلین[5] و همکاران، ۲۰۲۰، ۲). تیس (۲۰۰۷) بعدها نشان داد که می‌توان این قابلیت‌ها را به خوشه‌های مجزا تقسیم کرد، اما ارتباط این چارچوب با مباحثی مانند کارآفرینی و رهبری هنوز به‌خوبی کاوش نشده است (هلفات و مارتین[6] ۲۰۱۵، ۱۲۸۱). این بحث‌ها با نظریه منابع‌محور هم‌راستا هستند؛ نظریه‌ای که تأکید دارد عملکرد و مزیت رقابتی یک کسب‌وکار بیشتر از همه تحت‌تأثیر نحوه مدیریت منابع داخلی آن است. درمورد استارت‌آپ‌ها، منابعی مانند سرمایه، مشاوره تخصصی و دسترسی به شبکه‌های حمایتی نقش حیاتی دارند و نحوه استفاده از آن‌ها، تفاوت میان رشد پایدار و شکست زودهنگام را رقم می‌زند. از سوی دیگر، نظریه سلسله‌مراتبی تأمین مالی توضیح می‌دهد که چرا استارت‌آپ‌ها ترجیح می‌دهند ابتدا از منابع داخلی استفاده کنند و بعد سراغ سرمایه‌گذاران بیرونی بروند. براساس تحقیق راب و رابینسون[7](۲۰۱۴)، شرکت‌هایی که وابستگی زیادی به وام دارند، احتمال کمتری برای بقا دارند. این یافته‌ها ضرورت طراحی دقیق ساختار سرمایه را نشان می‌دهد. همچنین نظریه ذی‌نفعان به ما یادآوری می‌کند که موفقیت مالی فقط وابسته به منابع نیست، بلکه ارتباط مؤثر با ذی‌نفعان ازجمله مشتریان و سرمایه‌گذاران، نقش کلیدی دارد. نمونه بارز آن، تأمین مالی جمعی است (راب و رابینسون، ۲۰۱۴، ۱۵۴). مولیک[8](۲۰۱۴) نشان داد که کمپین‌های موفق در این حوزه نه‌تنها سرمایه جذب می‌کنند، بلکه اعتماد عمومی، بازار اولیه و حتی اعتبار مدل کسب‌وکار را نیز به همراه می‌آورند (مولیک، ۲۰۱۴، ۲). درنهایت، بسیاری از استارت‌آپ‌ها برای بقا، به خودراه‌اندازی مالی روی می‌آورند؛ یعنی استفاده از تکنیک‌هایی مثل کاهش هزینه‌ها، تعویق پرداخت‌ها، یا گردش سریع‌تر سرمایه برای ادامه فعالیت بدون نیاز به سرمایه‌گذاری بیرونی. این رویکرد نیز، به‌ویژه در اکوسیستم‌هایی با محدودیت‌های مالی، اهمیت ویژه‌ای دارد. این قابلیت‌ها در صورتی که با کارکردهای مؤثر مالی ترکیب شوند، می‌توانند مسیر دستیابی به تأمین مالی پایدار را برای استارت‌آپ‌ها هموار کنند. عملکرد تأمین مالی که شامل توانایی جذب، تخصیص و بهره‌برداری هوشمندانه از منابع مالی است، یکی از مؤلفه‌های کلیدی بقا، رشد

1. Adner & Helfat
2. Augier & Teece
3. Dalmarco
4. Nuscheler
5. Felin
6. Helfat & Martin
7. Robb & Robinson
8. Mollick

و مقیاس‌پذیری استارت‌آپ‌ها محسوب می‌شود (بوتلا-کاروبی[1] و همکاران، ۲۰۲۵، ۲۲). این عملکرد در مراحل آغازین شکل‌گیری کسب‌وکار که معمولاً با محدودیت منابع و عدم‌قطعیت شدید همراه است، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. در این میان، کارایی مدیریت مالی به‌عنوان متغیری کلیدی می‌تواند نقش واسط میان قابلیت‌های سازمانی و عملکرد تأمین مالی ایفا کند. مدیریت مالی کارآمد به معنای برخورداری از ساختار تصمیم‌گیری منسجم، برنامه‌ریزی مالی دقیق، توان تحلیل هزینه-فایده، مدیریت جریان‌های نقدی، درک صحیح از ریسک‌های مالی و استفاده از ابزارهای تحلیلی نوین است (نوروزی و همکاران، ۲۰۲۱، ۱۱۷). سازمان‌هایی که از این شایستگی‌ها برخوردارند، نه‌تنها در استفاده مؤثر از منابع خود موفق‌ترند، بلکه قابلیت جذب سرمایه‌گذار و ارتقای سطح اعتماد ذی‌نفعان را نیز دارند.

در کنار این موارد، سطح سواد مالی بنیان‌گذاران استارت‌آپ‌ها یکی دیگر از متغیرهای تأثیرگذار در بهره‌برداری مؤثر از منابع مالی و ارتقای عملکرد تأمین مالی به شمار می‌رود. سواد مالی، مفهومی ترکیبی از دانش نظری، مهارت تحلیلی و نگرش صحیح نسبت به تصمیم‌گیری اقتصادی است که در سطوح فردی و سازمانی می‌تواند منجر به افزایش توان تخصیص منابع، مدیریت بهینه جریان نقدی و کاهش ریسک‌های مالی شود (آکگول[2] و همکاران، ۲۰۲۲، ۷۳۴). این موضوع در استارت‌آپ‌های ورزشی که معمولاً توسط متخصصان غیرمدیریتی و فنی تأسیس می‌شوند، اهمیت بیشتری دارد. همچنین مدل کسب‌وکار، به‌عنوان چارچوبی که نحوه خلق، انتقال و کسب ارزش را در سازمان تعریف می‌کند، می‌تواند پیونددهنده قابلیت‌های داخلی و سازوکارهای مالی با محیط رقابتی و فناوری‌محور صنعت ورزش باشد (زات[3] و همکاران، ۲۰۱۰، ۲۱۷). با وجود مطالعات انجام‌شده در حوزه سیاست‌گذاری اقتصادی و توسعه زیست‌بوم نوآوری ورزشی، هنوز راهبردهای مشخص و مبتنی بر داده برای ارتقای عملکرد مالی استارت‌آپ‌ها طراحی نشده است. این پژوهش با هدف کمک به نهادهای سیاست‌گذار، شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران جسورانه طراحی شده است تا الگویی عملیاتی برای تحلیل عملکرد مالی در بستر استارت‌آپ‌های ورزشی ارائه دهد. در همین راستا، پژوهش درخصوص مؤلفه‌ها و سازوکارهای مؤثر بر عملکرد مالی استارت‌آپ‌های ورزشی، از اهمیت راهبردی برای برنامه‌ریزی‌های کلان اقتصادی و توسعه کارآفرینی برخوردار است؛ چراکه موفقیت این بنگاه‌های نوپا می‌تواند نقشی چشمگیر در شکوفایی اقتصاد دیجیتال، افزایش اشتغال جوانان تحصیل‌کرده، بهبود سطح سلامت جامعه و ارتقای سرمایه اجتماعی ایفا کند (شیرالی[4] و همکاران، ۲۰۲۴، ۱۲۴). از منظر دانشگاهی نیز فهم دقیق ارتباط میان قابلیت‌های سازمانی و سازوکارهای مالی، می‌تواند زمینه‌ساز توسعه مدل‌های تحلیلی بومی و گسترش مرزهای دانش در حوزه کارآفرینی ورزشی و مالی شود.

مرور پژوهش‌های پیشین نشان می‌دهد که مطالعات متعددی به بررسی ابعاد گوناگون موفقیت استارت‌آپ‌ها از منظر قابلیت‌های سازمانی، مدیریت مالی و مدل‌های کسب‌وکار پرداخته‌اند، اما پژوهشی که به طور یکپارچه و در قالب یک مدل تحلیلی علّی، نقش قابلیت‌های کسب‌وکار را با میانجی‌گری کارایی مدیریت مالی بر عملکرد تأمین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی بررسی کند، هنوز در ادبیات داخلی و خارجی به صورت منسجم دیده نمی‌شود. در همین راستا، پرواز و عیدی (۲۰۲۳) در پژوهشی با رویکرد تحلیل محتوا، شش مضمون فرعی شامل مسائل مالی و اعتباری، قانونی و

1. Botella-Carrubi
2. Akgül
3. ZOTT
4. Shirali

حقوقی، کسب‌وکار و بازاریابی، سازمانی و اداری، سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و ضعف آموزش را شناسایی کردند که در قالب سه مضمون اصلی «عدم حمایت مالی»، «سختی‌های مقرراتی» و «کمبود نیروی انسانی» در چارچوب یک مدل مفهومی ارائه شدند. این مطالعه، موانع ساختاری رشد استارت‌آپ‌های ورزشی را برجسته کرده است (پرواز و عیدی، ۲۰۲۳، ۱۸۱). هیروشی اوسیرانو و همکاران (۲۰۲۴) تفاوت‌های اساسی میان استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های بالغ را از حیث الگوهای مدیریتی و محیطی بررسی کردند. آن‌ها نشان دادند که استارت‌آپ‌ها به‌سبب سرعت زیاد در نوآوری، جذب سرمایه و توسعه شایستگی‌ها، نیازمند رویکردهای مدیریتی متمایز از شرکت‌های تثبیت‌شده هستند (هیروشی اوسیرانو و همکاران، ۲۰۲۴، ۱). امینی روشن و همکاران (۲۰۲۲) نقش ویژگی‌های شخصیتی و انگیزه‌های کارآفرینی را در قصد راه‌اندازی کسب‌وکارهای ورزشی کوچک و متوسط تحلیل کردند. یافته‌های آن‌ها نشان داد که این عوامل به طور مستقیم بر آگاهی و تمایل به کارآفرینی ورزشی تأثیرگذارند (امینی روشن و همکاران، ۲۰۲۲، ۶۰). نوروزی و همکاران (۲۰۲۱) به بررسی تأثیر کارایی مدیران بر رابطه میان انعطاف‌پذیری مالی و عملکرد مالی در چرخه عمر شرکت‌ها پرداختند. نتایج نشان داد که این رابطه در مراحل آغازین حیات کسب‌وکار قوی‌تر است و با بلوغ یا افول سازمان، از شدت آن کاسته می‌شود (نوروزی و همکاران، ۲۰۲۱، ۱۱۷). ماتریکانو[1](۲۰۲۴) با بررسی تأثیر رژیم‌های فناورانه بر عملکرد استارت‌آپ‌های نوآور ایتالیایی، نتیجه گرفت که این رژیم‌ها تنها زمانی مؤثرند که با مدیریت مؤثر فرایندهای نوآوری همراه شوند؛ به گونه‌ای که صرف وجود زیرساخت‌های فناورانه، عملکرد را تضمین نمی‌کند (ماتریکانو، ۲۰۲۴، ۹۰۲).

این خلأ پژوهشی، به‌ویژه در کشورهایی همچون ایران که استارت‌آپ‌ها با محدودیت‌های ساختاری، ضعف نهادهای مالی و چالش‌های اقتصادی کلان مواجه‌اند، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. در ادبیات موجود، عمدتاً از رویکردهای توصیفی یا همبستگی برای تحلیل عملکرد استارت‌آپ‌ها استفاده شده است و مطالعات اندکی به صورت مدل‌محور و علی، به تبیین روابط علّی میان قابلیت‌های سازمانی و سازوکارهای مالی پرداخته‌اند؛ به‌ویژه، نقش واسطه‌ای کارایی مدیریت مالی به‌عنوان سازوکار کلیدی در پل‌زدن میان توانمندی‌های درونی و خروجی‌های مالی، هنوز به صورت مفهومی و تجربی به‌خوبی مدل‌سازی نشده است. یکی از دلایل این کاستی، فقدان ابزارهای بومی‌شده سنجش، دشواری در گردآوری داده‌های دقیق از استارت‌آپ‌ها و همچنین کم‌توجهی به ملاحظات بومی صنعت ورزش در ایران است. از این منظر، این پژوهش می‌تواند هم از نظر توسعه ادبیات نظری در حوزه کارآفرینی ورزشی و مالی و هم از لحاظ کاربردی برای سیاست‌گذاران، نهادهای حمایتی و سرمایه‌گذاران، دارای ارزش افزوده باشد.

بر این اساس، پرسش اصلی پژوهش آن است که چه ارتباطی بین قابلیت‌های کسب‌وکار استارت‌آپ‌های ورزشی و کارایی مدیریت مالی آن‌ها وجود دارد؟ و هریک از این متغیرها چگونه بر عملکرد تأمین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی تأثیر می‌گذارند؟

روش پژوهش

پژوهش حاضر با هدف تأثیر قابلیت‌های کسب‌وکار بر عملکرد تأمین مالی با میانجی‌گری کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی، از نوع تحقیقات توصیفی-همبستگی از لحاظ هدف، در زمره تحقیقات کاربردی بود که به شکل پیمایشی انجام شد. جامعهٔ آماری پژوهش شامل صاحب نظران حوزه استارت‌آپ‌های ورزشی و متخصصان کسب‌وکارهای

1. Matricano

ورزشی بود. با توجه به معیارهای کفایت حجم نمونه در تحلیل معادلات ساختاری و با استفاده از روش نمونه‌گیری دردسترس، ۲۵۰ پرسشنامه به صورت اینترنتی بین جامعه هدف توزیع شد که درنهایت ۲۲۱ پرسشنامه کامل جمع‌آوری و در تحلیل نهایی استفاده شد. برای گردآوری داده‌ها از پرسشنامه محقق‌ساخته استفاده شد که گویه‌های آن‌ها بر پایه طیف پنج گزینه‌ای لیکرت از خیلی زیاد (پنج) تا خیلی کم (یک) تنظیم شده بودند. نخست، باید از روایی محتوایی سنجه اطمینان حاصل می‌شد. با هدف حصول اطمینان از روایی محتوایی سنجه، پژوهشگر برای تعیین روایی پرسشنامه از طریق ده نفر از متخصصان حوزه مدیریت ورزشی و صاحبان استارت‌آپ‌های ورزشی که با موضوع پژوهش آشنایی داشتند، بهره گرفت و از آن‌ها درخواست شد تا نظرها و پیشنهادهای خود را در مواردی مانند هماهنگی و مطابقت سوال‌ها با اهداف و متغیرهای اصلی پژوهش، محتوای علمی سؤال‌ها، انطباق سؤال‌ها با گزینه‌ها، انشای سؤال‌ها و حذف و یا اضافه کردن سؤال‌ها اعلام کنند. پس از دریافت بازخورد از این خبرگان، اصلاحات پیشنهادی انجام شد. پرسشنامه نهایی با ۳۳ گویه شامل شش گویه مربوط به ویژگی‌های فردی و ۲۷ گویه مربوط به مؤلفه‌های اصلی پرسشنامه (۳ عامل اصلی و ۷ عامل فرعی) تدوین شد. برای آزمون فرضیه‌ها از روش مدل‌سازی معادلات ساختاری با رویکرد واریانس‌محور، از نرم‌افزار SmartPLS نسخه ۴ بهره گرفته شد.

برای بررسی روایی محتوایی ابزار پژوهش، ابتدا از نظر متخصصان مدیریت ورزشی (پنج نفر) و صاحبان استارت‌آپ‌های ورزشی (پنج نفر) استفاده شد. سپس پایایی پرسشنامه از طریق آلفای کرونباخ در مرحله مقدماتی (مطالعه راهنما) ارزیابی شد (جدول ۳). همچنین ساختار پرسشنامه و سازه پژوهش با استفاده از روش تحلیل عاملی (CF) برازش و آزمون شد. با استفاده از نرم‌افزار SPSS نسخه ۲۹ اطلاعات توصیفی لازم از داده‌ها استخراج شد و به وسیله نرم‌افزار SmartPLS نسخه ۴ برازندگی الگوی پیشنهادی از طریق الگویابی معادلات ساختاری[1] ارزیابی شد.

نتایج

نتایج مربوط به ویژگی‌های جمعیت‌شناختی در جدول (۱) گزارش شده است.

جدول ۱- ویژگی‌های جمعیت‌شناختی شرکت‌کنندگان

Table 1- Demographic characteristics of participants

متغیرها Variables	ویژگی Feature	فراوانی Abundance	درصد Percentage
جنسیت	مرد	144	65.2
	زن	77	34.8
تحصیلات	فوق دیپلم	4	1.8
	لیسانس	62	28.1
	فوق لیسانس	99	44.8

1. Structural Equation Modeling

	دکتری	56	25.3
پست سازمانی/ حرفه	کارآفرین و مدیر استارت‌آپ در ورزش	15	6.8
	مشاور و تحلیلگر کارآفرینی در ورزش	5	2.3
	مشاور و تحلیلگر مدیریت مالی	9	4.1
	مدرس و پژوهشگر کارآفرینی و استارت‌آپ در ورزش	22	10.0
	سایر	170	76.9
سازمان/ مرکز محل فعالیت	پارک‌ها و مراکز رشد و شتاب‌دهی فناوری	47	21.3
	مؤسسات استارت‌آپی ورزشی	10	4.5
	دانشکده‌ها و پژوهشکده‌های مرتبط	33	14.9
	سایر	131	59.3

نتایج حاصل از ویژگی‌های جمعیت‌شناختی نشان داد که از نظر جنسیت، بیشترین فراوانی را مردان (۱۴۴ نفر، ۶۵/۲ درصد)، از نظر تحصیلات، بیشترین فراوانی را تحصیلات فوق لیسانس (۹۹ نفر، ۴۴/۸ درصد)، از نظر پست سازمانی/ حرفه، بیشترین فراوانی را سایر (۱۷۰ نفر، ۷۶/۹ درصد) و از نظر سازمان/ مرکز محل فعالیت، بیشترین فراوانی را سایر (۱۳۱ نفر، ۵۹/۳ درصد) تشکیل دادند.

برای بررسی توزیع داده‌های پژوهش از چولگی و کشیدگی استفاده شدکه نتایج در جدول (۲) ارائه شده است.

جدول۲ - نتایج بررسی داده‌های آماری

Table 2- Results of statistical data review

متغیر Variable	میانگین Mean	انحراف معیار Standard deviation	چولگی Skewness	کشیدگی Kurtosis	نتیجه Result
توانمندهای کسب‌وکاری	3.265	1.073	- 0.162	- 0.790	نرمال

Normal					Business capabilities
نرمال Normal	- 0.657	0.023	0.919	3.126	استراتژی کسب‌وکار Business strategy
نرمال Normal	- 0.579	0.064	0.936	2.961	قابلیت‌های سیستم مالی Financial system capabilities
نرمال Normal	- 0.507	- 0.051	0.871	3.105	راهبرد مالی استارت‌آپ‌ها Startup financial strategy
نرمال Normal	- 0.529	- 0.088	0.922	2.957	رویکرد بدهی Debt approach
نرمال Normal	- 0.557	0.065	0.933	2.902	رویکرد درآمدی Income approach
نرمال Normal	- 0.593	0.096	0.962	2.901	رویکرد حمایتی Supportive approach
نرمال Normal	- 0.888	- 0.085	0.956	3.196	قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های ورزشی Business Capabilities of Sports Startups
نرمال Normal	- 0.516	0.028	0.864	3.033	کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی Financial management efficiency of sports startups
نرمال Normal	- 0.595	0.007	0.858	2.920	عملکرد تأمین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی The performance of sports startup financing

نتایج جدول (۲) نشان می‌دهد که مقادیر هریک از آماره‌های چولگی و کشیدگی در بازه قابل‌قبول ۲± قرار دارند که این نشان می‌دهد توزیع داده‌ها طبیعی است.

در جدول (۳) به گزارش بارهای عاملی مربوط به هریک از متغیرهای اصلی و گویه‌های پژوهش پرداخته می‌شود.

جدول ۳- نتایج مربوط به بارهای عاملی

Table 3 - Results related to factor loadings

بارهای عاملی Factor loads	گویه‌ها Items	متغیر Variable
0.904	Q1	توانمندهای کسب‌وکاری (0/962) Business capabilities
0.915	Q2	
0.923	Q3	
0.874	Q4	
0.869	Q1	استراتژی کسب‌وکار (0/958) Business strategy
0.874	Q2	
0.880	Q3	
0.867	Q4	
0.883	Q1	قابلیت‌های سیستم مالی (0/970) Financial system capabilities
0.891	Q2	
0.858	Q3	
0.856	Q4	
0.841	Q5	
0.862	Q1	راهبرد مالی استارت‌آپ‌ها
0.846	Q2	

0.818	Q3	(0/944) Startup financial strategy
0.790	Q4	
0.772	Q1	رویکرد بدهی (0/901) Debt approach
0.842	Q2	
0.859	Q3	
0.839	Q1	رویکرد درآمدی (0/906) Income approach
0.897	Q2	
0.859	Q3	
0.822	Q1	رویکرد حمایتی (0/932) Supportive approach
0.875	Q2	
0.894	Q3	
0.806	Q4	

در جدول (۴) گزارش شاخص‌های مربوط به هریک از متغیرهای اصلی پژوهش ارائه شده است.

جدول ۴- نتایج مربوط به تحلیل‌های روایی و پایایی تحلیل عاملی مرتبه دوم

Table 4- Results of validity and reliability analyses of second-order factor analysis

متوسط واریانس استخراج شده Mean extracted variance	پایایی ترکیبی Composite reliability	آلفای کرونباخ Cronbach's alpha	متغیر Variable
0.817	0.947	0.925	توانمندهای کسب‌وکاری Business capabilities
0.762	0.927	0.896	استراتژی کسب‌وکار Business strategy
0.750	0.938	0.917	قابلیت‌های سیستم مالی Financial system capabilities
0.688	0.898	0.849	راهبرد مالی استارت‌آپ‌ها Startup financial strategy
0.681	0.865	0.765	رویکرد بدهی Debt approach
0.749	0.899	0.832	رویکرد درآمدی Income approach
0.722	0.912	0.871	رویکرد حمایتی Supportive approach
0.727	0.955	0.946	قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های ورزشی Business Capabilities of Sports Startups
0.663	0.946	0.936	کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی Financial management efficiency of sports startups
0.601	0.938	0.926	عملکرد تأمین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی The performance of sports startup financing

بررسی جدول (۴) نشان می‌دهد که شاخص‌های مدنظر در پژوهش حاضر از اعتبار بالایی برخوردار هستند؛ بدین صورت که آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی بیشتر از ۰/۷ و متوسط واریانس استخراج‌شده بیشتر از ۰/۵ است؛ بنابراین در ادامه با اطمینان کامل می‌توان به ارائه گزارش نتایج مربوط به مدل نهایی پژوهش پرداخت.

بررسی شاخص‌های مدل نهایی پژوهش نیز نشان از از اعتبار بالای مدل دارد؛ درنتیجه با توجه به تأیید مدل، به گزارش نتایج تحلیل مسیر در قالب مدل تحقیق پرداخته می‌شود.

جدول ۵- مقادیر ضریب مسیر و آماره t فرضیه‌های مرتبط با مسیرهای مدل پژوهش

Table 5- Path coefficient values and t-statistics of hypotheses related to the paths of the research model

مسیرهای پژوهش Research Paths	ضریب مسیر Path Coefficient	آماره t T-Statistic	نتیجه Result
قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های ورزشی ← کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی Financial Management Efficiency of ← Business Capabilities of Sports Startups Sports Startups	0.830	39.907	تایید Confirmation
کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی ← عملکرد تامین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی The performance of ← Financial Management Efficiency of Sports Startups sports startup financing	0.815	12.601	تایید Confirmation
قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های ورزشی ← عملکرد تامین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی The performance of sports startup ← Business Capabilities of Sports Startups financing	0.019	0.235	رد Reject
قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های ورزشی ← کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی ← عملکرد تامین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی Financial Management Efficiency ← Business Capabilities of Sports Startups The performance of sports startup financing ←of Sports Startups	0.677	11.948	تایید Confirmation

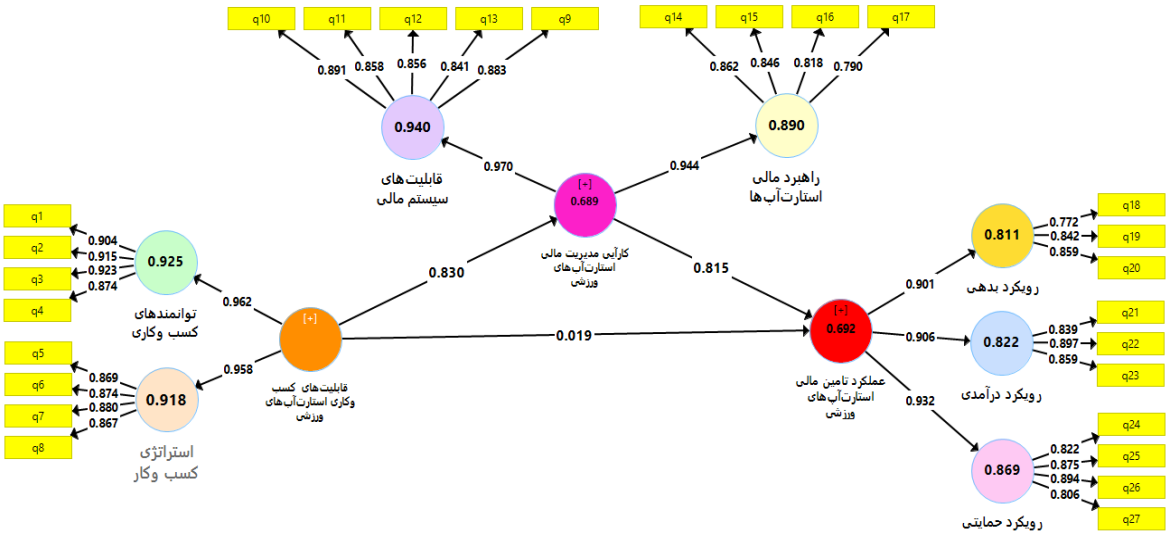
برای بررسی برازش مدل ساختاری پژوهش از چندین معیار استفاده می‌شود که اولین و اساسی‌ترین معیار، آماره t است. ابتدایی‌ترین معیار برای سنجش رابطه بین متغیر در مدل (بخش ساختاری)، اعداد معناداری t است. در صورتی که مقدار این اعداد از ۱/۹۶ بیشتر شود، نشان‌دهنده صحت رابطه بین متغیرها و درنتیجه تأیید فرضیه‌های پژوهش در سطح اطمینان ۰/۹۵ است. همچنین مقدار معناداری به همان موضوع اشاره می‌کند و اگر کمتر از ۰/۰۵ باشد، رابطه بین متغیرها در سطح اطمینان ۰/۹۵ پذیرفته می‌شود؛ البته باید توجه داشت که اعداد فقط صحت رابطه را نشان می‌دهند و شدت رابطه بین متغیرها را نمی‌توان با آن سنجید. برای فهمیدن شدت رابطه و مقایسه آن با دیگر رابطه‌ها (رابطه‌های موجود در مدل) از ضریب استانداردشده می‌توان استفاده کرد. با توجه به الگوی تفسیری در مدل‌سازی معادلات ساختاری و ازآنجاکه مقدار آماره t مربوط به تمامی مسیرها به جز یک رابطه از ۱/۹۶ بزرگ‌تر است، می‌توان گفت که بیشتر

مسیرهای مربوط در سطح ۹۵ درصد معنادار هستند؛ بنابراین اغلب فرضیه‌های بررسی‌شده در تحقیق حاضر تأیید می‌شوند؛ در حالی‌که یک رابطه به دلیل کمتر بودن مقدار t از ۱/۹۶ معنادار نیست و فرضیه مربوطه رد می‌شود.
در رویکرد حداقل مربعات جزئی (پی‌ال‌اس)، کیفیت و برازش مدل با استفاده از چندین شاخص سنجیده می‌شود.

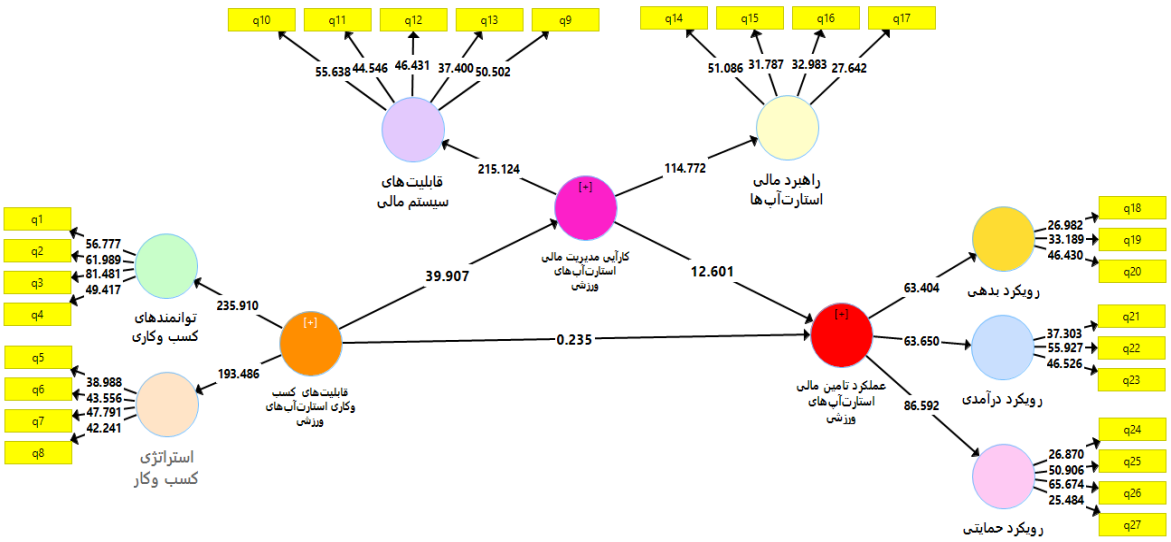
جدول ۶- مقادیر شاخص‌های برازش برای متغیرهای مدل پژوهش
Table 6- Values of fit indices for research model variables

SRMR	R^2	Q^2	متغیرها Variables
0.077	0.689	0.453	کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی Financial Management Efficiency of Sports Startups
	0.692	0.409	عملکرد تأمین مالی استارت‌آپ‌های ورزشی Financing Performance of Sports Startups

با توجه به اطلاعات جدول (۶)، مقادیر به‌دست‌آمده برای شاخص Q^2 و R^2 در محدوده متوسط به بالا قرار دارد و مقدار SRMR نیز کمتر از ۰/۰۸ است که نشان‌دهنده کیفیت مناسب مدل آزمون‌شده است.
در ادامه تصویر مدل آزمون‌شده تحقیق به همراه ضریب مسیر به‌دست‌آمده برای تمامی مسیرهای مدل در قالب شکل‌های (۱) و (۲)، مشخص شده است.



شکل ۱- مدل نهایی پژوهش در حالت ضریب مسیر و بارهای عاملی
Figure 1- Final research model in the form of path coefficient and factor loadings



شکل ۲- مدل نهایی پژوهش در حالت مقادیر معناداری (T. Value)

Figure 2- Final research model in the case of significant values (T. Value)

بحث و نتیجه‌گیری

این پژوهش با هدف بررسی تأثیر قابلیت‌های کسب‌وکار بر عملکرد تأمین مالی با نقش میانجی کارایی مدیریت مالی در استارت‌آپ‌های ورزشی انجام شد. یافته‌ها نشان داد که قابلیت‌های کسب‌وکار به طور مستقیم تأثیر معناداری بر عملکرد تأمین مالی ندارند، اما بر کارایی مدیریت مالی اثر مثبت و معناداری دارند. همچنین مشخص شد که کارایی مدیریت مالی خود تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد تأمین مالی دارد؛ بنابراین می‌توان گفت نقش میانجی کارایی مدیریت مالی در این رابطه تأیید شده است.

نتایج پژوهش نشان داد که بین قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های ورزشی و کارایی مدیریت مالی آن‌ها رابطه مثبت و معناداری وجود دارد؛ به طوری که ضریب مسیر قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های ورزشی بر کارایی مدیریت مالی برابر با ۰/۸۳۰ و سطح معناداری آن برابر با ۳۹/۲۸۱ بود. این یافته‌ها با نتایج مطالعات نقدی و همکاران (۲۰۲۴)، ویلیامز[1] و همکاران (۲۰۲۵)، محرمخانی (۲۰۲۴، ۱) و نوروزی و همکاران (۲۰۲۱، ۱۱۷) همسوست. از منظر نظریه منابع، این رابطه نشان می‌دهد که قابلیت‌های کسب‌وکاری به‌عنوان منابع داخلی ارزشمند و کمیاب، توانمندی‌ها، مهارت‌ها و فرایندهای کلیدی سازمان را برای مدیریت مؤثر منابع مالی تقویت می‌کنند و مدیران را قادر می‌سازند جریان‌های نقدی، هزینه‌ها و سرمایه‌گذاری‌ها را به صورت بهینه مدیریت کنند و کارایی مالی سازمان را ارتقا دهند. سیستم‌های حسابداری و دفترداری در یک استارت‌آپ ممکن است در نگاه اول به اندازه یافتن شریک کاری متخصص یا تعیین دقیق نحوه مصرف منابع مالی حیاتی به نظر نرسند، اما نمی‌توان نقش آن‌ها در سلامت و پایداری کسب‌وکار نادیده گرفت. مدیریت مالی ابزار راهبری و کنترل منابع مالی است و همانند دانستن زبان مردم یک کشور خارجی، به کسب‌وکار کمک

1. Williams

می‌کند تا با محیط خود به شکل مؤثر و هدفمند ارتباط برقرار کند و مسیر رشد و موفقیت خود را هموار سازد. موفقیت سازمان‌ها، صرف‌نظر از اندازه و حوزه فعالیت، نیازمند به‌کارگیری دانش مدیریت و بهره‌مندی از توان و تجربه مدیران کارآزموده است و مدیریت در ابعاد مختلف، ازجمله منابع انسانی و مالی، باید به صورت هدفمند اعمال شود تا سازمان در دستیابی به اهداف خود منحرف نشود و بتواند در برابر چالش‌ها انعطاف‌پذیر باقی بماند. مدیریت مالی، با پیش‌بینی جریان‌های نقدی، تحلیل هزینه و فایده، بودجه‌بندی و تعیین استراتژی‌های سرمایه‌گذاری، نقش کلیدی در حفظ پایداری و ارتقای عملکرد سازمان دارد و پژوهش‌ها نشان داده‌اند که سازمان‌هایی با سیستم‌های مالی کارآمد، در مدیریت منابع و جلب اعتماد سرمایه‌گذاران موفق‌تر عمل می‌کنند (نقدی و همکاران، ۲۰۲۴، ۸۶) و آموزش مدیریت مالی و تکنیک‌های آن می‌تواند به توسعه کارآفرینی کمک کند. همچنین کمبود نرم‌افزارهای حسابداری مناسب یکی از چالش‌های مهم کارآفرینان است که با ارائه راهکارهای نرم‌افزاری مقرون‌به‌صرفه رفع‌شدنی است. برنامه‌ریزی مالی ساختاریافته، مدیریت جریان نقدی کارآمد و به‌کارگیری شیوه‌های مدیریت ریسک نیز به استارت‌آپ‌ها کمک می‌کند تا ثبات مالی خود را حفظ کنند و سودآوری خود را افزایش دهند (ویلیامز و همکاران، ۲۰۲۵، ۴۷).

نتایج پژوهش نشان داد که بین کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی و عملکرد تأمین مالی آن‌ها رابطه مثبت و معناداری وجود دارد؛ به طوری که ضریب مسیر کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌های ورزشی بر عملکرد تأمین مالی برابر با ۰/۸۱۵ و سطح معناداری آن برابر با ۱۲/۷۹۱ بود. این یافته‌ها با یافته‌های مطالعات اوکیو[1] و همکاران (۲۰۲۲)، سلامه[2] (۲۰۲۳)، پورابراهیمی و همکاران (۲۰۲۱، ۹۹) و خزائی و همکاران (۲۰۱۷، ۲۸۷) همسوست. از منظر نظریه منابع‌محور، کارایی مدیریت مالی به‌عنوان منبع داخلی ارزشمند و کمیاب، توانمندی سازمان را در جذب، تخصیص و بهره‌برداری بهینه از منابع مالی تقویت می‌کند و نقش کلیدی در ایجاد مزیت رقابتی پایدار ایفا می‌نماید. به طور کلی، مدیریت مالی به معنای اداره هوشمند و کارآمد منابع مالی سازمان برای دستیابی به اهداف از پیش تعیین‌شده است؛ تعریفی ساده اما جامع که دید مناسبی از کلیت موضوع ارائه می‌دهد. مقوله تأمین مالی شامل افزایش سرمایه، تخصیص بهینه منابع، بودجه‌بندی کوتاه‌مدت و بلندمدت، توزیع سود سهام‌داران و سایر وظایف حیاتی سازمانی است و به همین دلیل، عملکرد تأمین مالی به شدت تحت‌تأثیر کارایی مدیریت مالی قرار دارد. یکی از روش‌های نوین که می‌تواند کارایی مدیریت مالی در استارت‌آپ‌های ورزشی را افزایش دهد، تأمین مالی جمعی است. این روش به سازمان‌ها اجازه می‌دهد تا با مشارکت گسترده کاربران داخلی و خارجی، علاوه‌بر تأمین مالی پروژه‌ها، ایده‌پردازی و حل مسائل پیچیده را نیز به صورت دموکراتیک و کارآمد انجام دهند. کسب‌وکارهای تثبیت‌شده‌ای همچون BMW و IBM نیز اهمیت این شیوه را درک کرده‌اند و با اهداف مختلف از آن بهره گرفته‌اند. پژوهش‌های اخیر نیز بر اهمیت مدیریت مالی مؤثر در بهبود عملکرد سازمان‌ها تأکید دارند؛ به عنوان مثال، سلامه (۲۰۲۳، ۹) نشان داد در عصر کسب‌وکار که پیچیدگی و رقابت به طور گسترده‌ای افزایش یافته است، مدیریت مالی مؤثر کلید اصلی بهبود عملکرد شرکت‌ها است. استراتژی‌های مناسب مدیریت مالی به شرکت‌ها کمک می‌کند منابع خود را به‌درستی برآورد و تخصیص دهند، ریسک‌ها را مدیریت کنند و در بهره‌برداری از فرصت‌های تجاری، تصمیمات بهینه بگیرند. همچنین اوکیو و همکاران (۲۰۲۲، ۳۷۲) نشان دادند که عملکرد مالی شرکت‌های کوچک و متوسط به طور درخورتوجهی تحت‌تأثیر شیوه‌های مدیریت مالی است براساس این

1. Okeyo
2. Salamah

یافته‌ها، توصیه می‌شود که کارآفرینان شیوه‌های مدیریت مالی را در تدوین استراتژی‌های عملیاتی در اولویت قرار دهند و سیاست‌گذاران با حمایت از این شرکت‌ها، زمینه تحقق پتانسیل کامل آن‌ها و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید را فراهم کنند.

نتایج پژوهش نشان داد که بین قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌ها و عملکرد تأمین مالی آن‌ها رابطه معناداری وجود ندارد. به طور مشخص، ضریب مسیر قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌ها بر عملکرد تأمین مالی برابر با ۰/۰۱۹ و سطح معناداری آن برابر با ۰/۲۳۰ بود؛ به این معنی که با وجود اینکه قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌ها می‌توانند در بهبود جنبه‌های مختلف عملکرد سازمانی تأثیرگذار باشند، اما در این مطالعه تأثیر مستقیمی بر عملکرد تأمین‌مالی این استارت‌آپ‌ها مشاهده نشد. از منظر نظریه قابلیت‌های پویا، این نبود رابطه معنادار ممکن است ناشی از انطباق مناسب نیافتن با تغییرات محیطی و چالش‌های غیرمنتظره باشد که استارت‌آپ‌ها در آن قرار دارند. این نظریه تأکید دارد که توانایی استارت‌آپ‌ها در انطباق با تغییرات و نوآوری در عملکرد تأمین‌مالی نقش حیاتی دارد، اما ممکن است در شرایط خاص و نبود بلوغ کافی توانمندی‌ها، این رابطه معنادار نباشد. این نتایج با یافته‌های پژوهش‌های پیشین ازجمله رحمانیان کوشککی و همکاران (۲۰۲۵، ۶)، پالاتادکا[1](۲۰۲۲، ۲۳۲)، سینگ[2](۲۰۲۴، ۳۸۱۳) و اتو[3](۲۰۲۱، ۱۶۲) هم‌راستا است؛ به عنوان نمونه، اتو (۲۰۲۴) نشان داد که در حالی که سرمایه در گردش و مدیریت بودجه سرمایه‌ای تأثیر زیادی بر عملکرد سازمان دارند، مدیریت دارایی در برخی شرایط تأثیر معناداری ندارد، که این موضوع نشان می‌دهد همه مؤلفه‌های مدیریت مالی به طور یکسان بر عملکرد سازمان تأثیر نمی‌گذارند. در این راستا، مدیران استارت‌آپ‌ها باید به شکل استراتژیک و با در نظر گرفتن شرایط خاص هر مرحله از رشد، به طور مؤثری منابع مالی خود را مدیریت کنند تا عملکرد تأمین مالی بهینه شود.

نتایج این پژوهش نشان داد که قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌ها از طریق ارتقای کارایی مدیریت مالی، تأثیر مثبت و معناداری بر عملکرد تأمین مالی آن‌ها دارند؛ به طوری که ضریب مسیر قابلیت‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌ها و عملکرد تامین‌مالی استارت‌آپ‌ها از طریق کارایی مدیریت مالی استارت‌آپ‌ها برابر با ۰/۶۷۷ و سطح معناداری آن برابر با ۱۱/۹۴۸ بود؛ به بیان دیگر، هرچه استارت‌آپ‌ها بتوانند قابلیت‌های خود را در حوزه‌هایی همچون نوآوری، بازاریابی، شبکه‌سازی و یادگیری سازمانی توسعه دهند، این قابلیت‌ها به شکل غیرمستقیم و از طریق بهبود فرایندهای مدیریت مالی (مانند بودجه‌بندی، مدیریت نقدینگی، سرمایه‌گذاری بهینه منابع و کنترل هزینه‌ها) منجر به بهبود دسترسی به منابع مالی و افزایش عملکرد تأمین مالی می‌شوند. این یافته با پژوهش خسروی‌پور و همکاران (۲۰۲۱، ۱) همخوانی دارد که نشان دادند توسعه قابلیت‌های سازمانی می‌تواند اثربخشی مدیریت مالی را افزایش دهد. همچنین با نتایج هیروشی اوسیرانو و همکاران (۲۰۲۴، ۱) و تیکسیرا[4]و همکاران (۲۰۲۱، ۸۸) همسوست که بر نقش میانجی‌گرانه شیوه‌های مالی کارآمد در ارتباط میان قابلیت‌های کسب‌وکار و موفقیت استارت‌آپ‌ها تأکید کرده‌اند. از سوی دیگر، نتایج پرکاوش و همکاران (۲۰۲۴، ۴۹۲) نیز نشان داد استارت‌آپ‌هایی که ساختارهای مدیریتی و مالی کارآمدتری دارند، توانایی بیشتری در جذب

1. Pallathadka
2. Singh
3. Otoo
4. Teixeira

سرمایه و بهبود عملکرد مالی از خود نشان می‌دهند. در همین راستا، یافته‌های روتنشتاین[1] و همکاران (۲۰۲۵، ۱) نیز مؤید این نتیجه است که طراحی مدل کسب‌وکار به‌تنهایی کافی نیست، بلکه زمانی می‌تواند به بیشترین اثرگذاری منجر شود که با منابع انسانی و مالی شرکت هم‌راستا شود؛ بنابراین می‌توان گفت که کارایی مدیریت مالی همان بستر یا سازوکار عملیاتی است که از طریق آن قابلیت‌های کسب‌وکاری می‌توانند به عملکرد مالی برتر تبدیل شوند. هماهنگی بین قابلیت‌های استراتژیک کسب‌وکار و شیوه‌های مدیریت مالی، موجب افزایش اعتماد سرمایه‌گذاران، بهبود جریان نقدی و در نهایت ارتقای عملکرد تأمین مالی می‌شود.

یافته‌های پژوهش نشان داد که قابلیت‌های کسب‌وکاری در استارت‌آپ‌های ورزشی به‌تنهایی ضامن موفقیت مالی نیستند و زمانی اثربخش می‌شوند که از مسیر کارایی مدیریت مالی فعال شوند. این نتیجه اهمیت نظام‌های مالی کارآمد و ابزارهایی چون بودجه‌بندی، مدیریت ریسک و تأمین مالی جمعی را برجسته می‌کند؛ بر همین اساس، مدیران باید توسعه قابلیت‌های کسب‌وکاری را با شیوه‌های مدیریت مالی اثربخش همراه کنند و سیاست‌گذاران نیز توانمندسازی مالی استارت‌آپ‌ها را در اولویت قرار دهند. از سوی دیگر، این پژوهش از منظر علمی نشان داد که مدیریت مالی به‌عنوان سازوکار میانجی، نقشی کلیدی در تبدیل قابلیت‌های سازمانی به عملکرد مالی بهتر دارد و بدین ترتیب هم راهنمایی کاربردی برای مدیران و سیاست‌گذاران فراهم می‌آورد و هم سهمی در توسعه دانش نظری این حوزه ایفا می‌کند.

پیام مقاله

یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد که توسعه قابلیت‌های کسب‌وکار در استارت‌آپ‌های ورزشی زمانی می‌تواند به بهبود عملکرد تأمین مالی منجر شود که از طریق کارایی مدیریت مالی فعال می‌شود؛ بنابراین توجه به ارتقای نظام‌های مالی در کنار توسعه قابلیت‌های سازمانی، شرط اصلی موفقیت پایدار این کسب و کارها است.

ملاحظات اخلاقی

این مقاله مستخرج از پایان‌نامه کارشناسی‌ارشد نویسنده اول در رشته مدیریت ورزشی است. پژوهش حاضر مطابق با اصول اخلاقی پژوهش‌های علمی انجام شد، تمامی مشارکت‌کنندگان در پژوهش با رضایت آگاهانه در تحقیق حضور داشتند و محرمانگی اطلاعات آنان حفظ شد.

مشارکت نویسندگان

ایده‌پردازی: نویسنده اول با راهنمایی استاد راهنما
جمع‌آوری داده‌ها: نویسنده اول
تحلیل داده‌ها: نویسنده اول
نوشتن مقاله: نویسنده اول
بازبینی و ویرایش: استاد راهنما

1. Ruthensteiner

مرور ادبیات: نویسنده اول

مدیر پروژه: استاد راهنما

هرگونه مشارکت دیگر: استاد راهنما در تمامی مراحل پژوهش نقش هدایت و نظارت علمی ایفا کرده است.

تعارض منافع

بنابر اظهار نویسندگان، این مقاله هیچ‌گونه تعارض منافع ندارد.

.

تشکر و قدردانی

این مقاله مستخرج از پایان‌نامه کارشناسی‌ارشد نویسنده اول در رشته مدیریت ورزشی است. از حمایت‌ها و راهنمایی‌های استاد راهنما و استاد مشاور و همچنین از همه متخصصان و صاحبان استارت‌آپ‌های ورزشی که با تکمیل پرسشنامه در جمع‌آوری داده‌های پژوهش همکاری داشتند، صمیمانه قدردانی می‌شود.

منابع

1. Adner, R., & Helfat, C. E. (2003). Corporate effects and dynamic managerial capabilities. Strategic Management Journal, 24(10), 1011-1025. https://doi.org/10.1002/smj.331
2. Akgül, A., & Göksel, A. G. (2022). Financial literacy: Examination of financial behavior and attitudes of sports management department students. Akdeniz Spor Bilimleri Dergisi, 5(3), 733-751.
3. Amini Roshan, Z., Gholamian, J., Mahmoudi, A., & Azizi, B. (2022). Designing a model of personality trait and entrepreneurship motivation on medium and small businesses starting up with the role of mediation awareness of entrepreneurship. Journal of Entrepreneurship Development, 15(1), 60-41. [In Persian].
4. Ashoury Keyvany, M., Fakoor Saghih, A., Malekzadeh, G. (2018). Investigate effect of affordance-based beliefs and innovation diffusion theory on internet banking adoption-based beliefs. Journal of Technology Development Management, 6(1), 133-159. [In Persian].
5. Augier, M., & Teece, D. J. (2009). Dynamic capabilities and the role of managers in business strategy and economic performance. Organization Science, 20(2), 410-421. https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0424
6. Bararzadeh, H., Razavi, S. M. H., Sajjadi, S. N., Amirnejad, S., Mohammadi, N. (2019). Analysis of factors affecting managers' behavior to benefit from knowledge management in sports businesses. Journal of Organizational Behavior Management Studies in Sport, 6 (2), 11-24. [In Persian].
7. Botella-Carrubi, D., Ulrich-Berenguer, K., & Ribeiro Soriano, D. E. (2025). What entrepreneurial skills are the key to startup finance performance? Venture Capital, 27(1), 21-41. https://doi.org/10.1080/13691066.2023.2240019
8. Dalmarco, G., Maehler, A. E., Trevisan, M., & Schiavini, J. M. (2017). The use of knowledge management practices by Brazilian startup companies. RAI Revista de Administração e Inovação, 14(3), 226-234.
9. Eliassy, M., Mohammadi, M., Jafari, H., Karami, P. (2018). A study of global experiences of startup companies in the field of sports and physical health, technology knowledge base publishing, 1-78. [In Persian].

10. Felin, T., Gambardella, A., Stern, S., & Zenger, T. (2020). Lean startup and the business model: Experimentation revisited. Long Range Planning, 53(4), 101889.
11. Helfat, C. E., & Martin, J. A. (2015). Dynamic managerial capabilities: Review and assessment of managerial impact on strategic change. Journal of Management, 41(5), 1281-1312. https://doi.org/10.1177/0149206314561301
12. Hiroshi Usirono, C., Laureano Paiva, E., & Beal Partyka, R. (2024). Resources and dynamic capabilities in startups. Benchmarking: An International Journal. https://doi.org/10.1108/bij-12-2023-0857/full/html
13. Khazaei, A., Tehranchian, A., Jafari-Samimi, A., Talebloo, R. (2017). The Effects of Debt Financing on Manufacturing Firms' Performance in Iran. Journal of Economic Research (Tahghighat- E- Eghtesadi), 52(2), 287-312. [In Persian].
14. khosravipoor, Z., Reihani, M. and Taslimi, Z. (2021). Survey the financing of sports startups. Sport Management Studies, 13(69), 1-32. https://doi.org/10.22089/smrj.2021.10184.3335 [In Persian].
15. Matricano, D. (2024). The influence of the technological regime on the performance of Italian innovative start-ups. Technology Analysis & Strategic Management, 36(5), 902-915. https://doi.org/10.1080/09537325.2022.2065978
16. Mobini Dehkordi, A., Torkaman, J. (2020). Analytical comparison of business network and business ecosystem. Strategic Studies in the Oil and Energy Industry, 11 (44), 3-32. [In Persian].
17. Mohammadzadeh Ravshti, Z., Ghiasi, M., Tahmasebi Limooni, S. (2020). Components of startups knowledge management in knowledge and information science discipline. Library and Information Sciences, 23(3), 91-118. [In Persian].
18. Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. Journal of Business Venturing, 29(1), 1-16.
19. Muharramkhani, M. (2024). The importance of financial management in business. Paper presented at the National Conference on Management, Economics and Islamic Sciences, 7, 1-10. [In Persian].
20. Naghdi, S., & Jeddi, R. (2024). Phenomenology of the financial dimensions of startups with the aim of providing a model for entrepreneurship development. Journal of Entrepreneurship Development, 17(3), 86-97. [In Persian].
21. Nowruzi, M., Ghodrati Zavaram, A., Shadkami, M., Qasemzadeh, M. (2021). Investigating the effect of managers' efficiency on the relationship between flexibility and financial performance at different stages of the life cycle. Journal of New Research Approaches in Management and Accounting, 5 (78), 117-136. [In Persian].
22. Nuscheler, D., Engelen, A., & Zahra, S. A. (2019). The role of top management teams in transforming technology-based new ventures' product introductions into growth. Journal of Business Venturing, 34(1), 122-140.
23. Okeyo, O. K., & Kaplelach, S. (2022). Financial management practices and financial performance of selected small and medium enterprises in Mombasa County, Kenya. International Academic Journal of Economics and Finance, 3 (7), 372, 385, 2.
24. Otoo, F. N. K. (2024). Assessing the influence of financial management practices on organizational performance of small-and medium-scale enterprises. Vilakshan-XIMB Journal of Management, 21(2), 162-188.
25. Pallathadka, H. (2022). Challenges for financing startups in China: A quantitative investigation of small and medium ventures. Integrated Journal for Research in Arts and Humanities, 2(6), 232-238.
26. Parvaz, M. and Eydi, H. (2023). Identifying and analyzing the challenges of the startups in the field of sports businesses with a thematic analysis approach. Sport Management Journal, 15(2), 181-168. https://doi.org/10.22059/jsm.2022.338091.2894 [In Persian].
27. Porkavosh, T. and Mehrabanpour, M. (2024). The impact of firm characteristics on the relationship between working capital financing and financial performance. Financial Research Journal, 26(3), 492-524. https://doi.org/10.22059/frj.2023.331857.1007245 [In Persian].

28. Pourebrahimi, M., Daliri, A., & Saghafi, A. (2021). Investigating the effect of corporate and performance variables on the choice of financing method and the interaction of financing method on these variables. Journal of Innovation and Value Creation, 18(18), 99. [In Persian].
29. Rahmanian Koushkaki, A. and Vahdan Asl, S. (2025). The impact of fixed asset investment and financial performance on the relationship between social responsibility and debt financing. Empirical Studies in Financial Accounting, https://doi.org/10.22054/qjma.2025.83762.2646 [In Persian].
30. Ratten, V. (2020). Sport startups: What does the future hold? In Sport Startups: New Advances in Entrepreneurship (pp. 105-116). Emerald Publishing Limited.
31. Robb, A. M., & Robinson, D. T. (2014). The capital structure decisions of new firms. The Review of Financial Studies, 27(1), 153-179.
32. Ruthensteiner, V., & Leitner, K. H. (2025). The role of human and financial capital in the business model design-performance relationship: evidence from Austrian start-ups. International Entrepreneurship and Management Journal, 21(1), 1-25. https://doi.org/10.1007/s11365-025-01085-6
33. Salamah, S. N. (2023). Financial management strategies to improve business performance. Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN), 1(1), 9-12.
34. Shirali, P., Naderinasab, M., Taheri, M., & Biniaz, S. A. (2024). identifying factors influencing the development of sports entrepreneurship with an emphasis on sports startups. Health, 2(4), 124-133.
35. Singh, A. (2024). Financial constraints and funding solutions for small startups in emerging markets. Int. J. Soc. Sci. Econ. Res, 9, 3813-3839.
36. Spender, J. C., Corvello, V., Grimaldi, M., & Rippa, P. (2017). Startups and open innovation: a review of the literature. European Journal of Innovation Management. https://doi.org/10.1108/EJIM-12-2015-0131/full/html
37. Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. Strategic management journal, 28(13), 1319-1350.
38. Teixeira, E. G., Moura, G. L. D., Lopes, L. F. D., Marconatto, D. A. B., & Fischmann, A. A. (2021). The influence of dynamic capabilities on startup growth. RAUSP Management Journal, 56(1), 88-108.
39. Williams, A., Hasudungan, Y., & Azizah, N. (2025). The implementation of effective financial management to increase the profitability of startups. Startupreneur Business Digital (SABDA Journal), 4(1), 47-54.
40. Zott, C., & Amit, R. (2010). Business model design: An activity system perspective. Long range planning, 43(2-3), 216-226.