

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	هفت
دیاچه.....	نه
پیوست: فهرست ارجاعی واژگان و اصطلاحات.....	۱۰۷

پیشگفتار

از یک دهه قبل که رشته‌های جدید دانشگاهی با درون‌مایه کسب‌وکار، کارآفرینی و مدیریت اجرایی در کشور رواج یافت، دانشجویان و اساتید همواره با کمبود منابع کیفی، با حجم مناسب به عنوان مرجع سریع و در دسترس برای مفاهیم، تعاریف و توضیحات دقیق واژگان و اصطلاحات این رشته‌ها مواجه بوده‌اند. در این میان نهادهایی نیز بر پایه این دانش در کشور تأسیس شده و توسعه یافته‌اند که کماکان از تعریف و خط‌کشی‌های دقیق اصطلاحات همراستا و به تبع آن تعریف صحیح وظایف برخوردار نیستند. از جمله می‌توان به رویدادهای استارت‌آپی، انکوباتورها یا مراکز رشد، پارک‌های علم، پارک‌های فناوری، شتاب‌دهنده‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر، کسب‌وکار کارآفرینانه و کثیری از این اصطلاحات اشاره کرد.

منابع متعددی که هم‌اکنون در کشور وجود دارند، عمدتاً ترجمه کتاب‌های خارجی می‌باشند و جویندگان معنا اعم از دانشجویان، اساتید، مدیران حرفه‌ای، دستگاه‌های دست‌اندرکار و سایر ذینفعان حوزه‌های دانشی و اجرایی تعاریف دقیق هر یک از این اصطلاحات را می‌بایست از میان کتاب‌های متعدد و معمولاً حجیم برداشت نمایند که البته در بسیاری از موارد با تعاریفی ناقص

مواجه می‌شوند که تعارض‌هایی با مفهوم اصلی دارد. همان‌گونه که ذکر شد، در حال حاضر فقدان یک کتاب مرجع با پرهیز از زیاده‌گویی و امکان دسترسی یکجا و کامل واژگان و اصطلاحات حوزه‌های کسب و کار و کارآفرینی مشهود است. در این میان، دانشجویان مقاطع تحصیلی در گرایش‌های کسب و کار و کارآفرینی بیش از سایرین ضرورت تدوین چنین منبعی را احساس می‌نمایند. نگارندگان نیز که خود در زمان نگارش این کتاب مشغول آماده‌سازی رسالهٔ دکتری در رشته‌های کارآفرینی بین‌الملل و کسب و کار بودند با مشکلات بسیاری برای دستیابی به مفاهیم دقیق و جامع اصطلاحات تخصصی مواجه شدند. همین محدودیت، انگیزه‌ای شد تا واژگان و اصطلاحات رایج و پرکاربرد برای گرایش‌های کسب و کار و کارآفرینی تهیه شود. کتاب حاضر با صرف زمان نسبتاً زیاد، مطالعه و مقایسه دقیق کثیری از منابع موجود داخلی و خارجی تدوین و جمع‌بندی شده است. امید آن می‌رود کتاب حاضر مورد توجه و تأیید صاحب‌نظران رشته‌های مرتبط قرار گیرد. بی‌تردید، کتاب حاضر همانند دیگر آثار علمی در حوزه‌های تخصصی با محدودیت‌های ناشی از تحقیق مواجه بوده است، بنابراین ادعایی بر کامل بودن آن نیست. در پایان با کمال تواضع از همهٔ صاحب‌نظران دانشگاهی و اجرایی برای تکمیل کتاب، طلب یاری می‌شود.

سید حسام‌الدین پورعباسی

اصغر نوراله‌زاده

دیباچه

مقصود از واژگان در یک زبان، کاربرد قراردادی واژه‌ها در برابر مفاهیمی نیست که با وضع تعینی یا تعیینی به وجود آمده باشند. میان زبان و اندیشه ما پیوندی ژرف برقرار است که فهم ما از پدیده‌های جهان از طریق آن شکل می‌گیرد. در واقع آنچه در قالب واژه و به صورت اصوات بیان می‌شود همان فهم ما از پدیده‌هاست. اما، آنجایی که به واژگان تخصصی وضع شده برای پدیده‌ها می‌پردازیم، با پیچیدگی‌هایی همچون زبان‌های چندمعنایی^۱ مواجه می‌شویم. مثلاً، برای یک واژه، چه به صورت مکتوب و یا ملفوظ، امکان برداشت چند تصور مختلف وجود دارد. یا واژه‌هایی که با یکدیگر درگیری^۲ معنایی دارند. گاهی نیز، معانی واحد در دو یا چند واژه متراکم می‌شوند. در برخی زبان‌ها حتی دو یا چند واژه در کنار هم معنایی را می‌رسانند، در حالی که همان واژه‌ها به تنهایی فاقد معنایی خاص هستند. برخی زبان‌ها نیز برعکس، انضمامی محض هستند، یعنی انتزاع و کلیتی در آن‌ها وجود ندارد. بنابراین تعریف واژگان تخصصی دشوار است و این یکی از دشواری‌هایی است که دانشجویان در مقطع تحصیلات تکمیلی با آن مواجه‌اند. تعریف واژه‌های تخصصی دانش مربوطه که باید طی دوران تحصیل آموخته شوند

1. polysynthetic

2. incorporate

و در پایان‌نامه یا رساله از آن استفاده کنند، در یک دسته‌بندی، به صورت تعاریف تخصصی واژگان و با تقسیم‌بندی: «تعریف مفهومی، تعریف وضعی، تعریف اسمی، تعریف تحلیلی، تعریف تجزیه‌ای، تعریف چندمرحله‌ای، تعریف واقعی، تعریف عملیاتی، تعریف عملیاتی اندازه‌پذیر و تعریف عملیاتی تجربی» در دسترس قرار گرفته است. بخش مربوط به تعاریف تخصصی معمولاً در تحقیقات آکادمیک با عناوین «تعریف واژه‌های تحقیق»، «تعریف مفهومی واژه‌ها» یا «تعریف عملیاتی واژه‌ها» مشخص می‌شود. در این میان، اصول تعریف مفهومی و عملیاتی در تحقیقات علمی و به ویژه تحقیقات کاربردی اهمیت به‌سزایی دارند.

تعریف مفهومی

تعریفی است که در فرهنگ لغات برای هر کلمه آورده می‌شود و با این کار معانی متعدد کلمه محدود می‌شود و معنی مورد نظر آن مشخص می‌شود. مثال: حَکَم (کسی که داوری می‌کند)، حِکَم (پندها و اندرزها)، حُکَم (دستور و فرمان) که از نوشتار مشابهی برخوردارند اما معانی مختلفی دارند. معنای مفهومی واژه‌ها به هر شکل که نوشته شود باید دارای ویژگی‌های زیر باشد:

۱. تعریف باید روشن و واضح باشد و هر کس معنای واحدی از آن کسب کند. اگر معنا ابهام داشته باشد هر فرد به شیوه خاص خود آن را متوجه شده و معنا می‌کند.

۲. تعریف باید مثبت بیان شود، یعنی مثلاً در تعریف اثربخشی سازمان نگوئیم که اگر سازمانی به اهداف مورد نظر نرسد اثربخش نیست بلکه اینطور تعریف کنیم که اثربخشی سازمان عبارت است از درجه یا میزانی که سازمان به هدف‌های مورد نظر خود نائل می‌آید.

باید در نظر داشت که تعریف مفهومی فقط برای اینکه معنای واژه‌های تحقیق مشخص شود مفید است ولی در نشان دادن نحوه سنجش متغیرها مؤثر نیست. برای این منظور باید تعریف مفهومی تبدیل به تعریف عملیاتی شود.

تعریف عملیاتی

تعریف عملیاتی، درک مفاهیم را ملموس می‌کند و روش‌های اندازه‌گیری را که ملاک‌هایی برای کاربرد تجربی مفاهیم به دست می‌دهد، طرح را خلاصه می‌کند. به طور خلاصه با این تعریف مشخص می‌کنیم که ما قصد داریم هر متغیر را چگونه اندازه‌گیری کنیم. مثلاً اگر بخواهیم سبک مدیریت یک مدیر را تعریف کنیم، باید با مراجعه به کتاب یا سایر منابع اطلاعاتی به تعریف مفهومی سبک مدیریت پردازیم و آن را در تعریف عملیاتی بیان کنیم، به عنوان مثال با طرح پرسشنامه‌ای استاندارد، سبک مدیریت را به طور عملی اندازه‌گیری می‌نماییم و نمره حاصله نشان‌دهنده نوع سبک مدیریت فرد مورد نظر است. به هر حال اهمیت تعریف صحیح و دقیق در هر علم و گرایش، خصوصاً در حوزه‌های تخصصی روشن و بدیهی است. تنها با تعریف دقیق است که وجه امتیاز امور مختلف از یکدیگر آشکار می‌شود و حدود و قلمرو اصلی اشیا و امور، معلوم می‌گردد. اساساً وقتی که طرفین گفت‌وگو درباره یک مسئله، یا محدوده معنای یک لفظ محوری، مرزها و حدود آن اتفاق نظر نداشته باشند، معانی به درستی منتقل نشده و تصمیم‌ها و برنامه‌ریزی‌ها تحت شعاع قرار می‌گیرند. از این روی، هر علمی در پی ارائه تعریف و تصویری روشن و تا حد امکان جامع، از پدیده‌های مورد مطالعه و زدودن گرد ابهام از مفاهیم آن است. چرا که، تضاد و پیچیدگی تصورات معنایی، بزرگترین مانع برای درک روشن مسیر پیشرف علمی است. بنابراین، دانشمندان هر علم، می‌بایست به تحلیل تصورات و مفاهیم بکار رفته در آن علم پردازند و این شامل مفاهیم بنیادینی است که می‌بایست به صورتی مفید و کاربردی تعریف شوند. کتاب فرهنگ روز واژگان تخصصی کسب و کار و کارآفرینی با این هدف و بر پایه دو اصل اساسی در ارائه تعاریف عملیاتی تدوین شده است:

1. تعاریف یک مفهوم به طور پایدار تثبیت شوند؛ بدین معنا که همه افراد از آن مفهوم، فقط یک مطلب را بفهمند و امکان تغییر مفهوم و تعبیرهای گوناگون از آن، وجود نداشته باشد.¹

۲. تعاریف دقیق باشند به گونه‌ای که بتوان مفهوم را به سادگی بررسی کرد؛ بدین معنی که صفات و توضیحاتی که برای تعریف یک واژه به کار گرفته می‌شوند، باید دقیقاً تعریف شده، دارای فضای مفهومی مشخص و صریح باشد؛ به طوری که از یکسو به لحاظ تجربی قابل بررسی باشند و از سوی دیگر، نتوان آن‌ها را به روش‌های گوناگون تعبیر نمود.

A

Academic and Scientific Incubators

مراکز رشد علمی و دانشگاهی

این نوع مراکز رشد، معمولاً توسط مراجع علمی و دانشگاهی برای توسعه اقتصادی و کاربردی کردن دستاوردهای واحدهای فناوری‌های نو در زمینه‌های به خصوص و تأمین منابع مالی لازم به منظور توسعه و تکامل فناوری‌هایی که ارزش اقتصادی بالا برای آن متصور می‌شوند، شکل می‌گیرد.

Accelerator

شتاب‌دهنده کسب‌وکار

نهادی مشابه مرکز رشد می‌باشد، بعضی از متولیان شتاب‌دهنده‌ها مدعی هستند که این نهادها به دلیل کمک به شرکت‌هایی که پیشتر فعال بوده‌اند، با مراکز رشد سنتی که به شرکت‌های نوپا کمک می‌کنند، تفاوت دارند.

Adventure Capitalist

سرمایه‌دار مخاطره‌پذیر

کارآفرینی که به دیگر کارآفرینان از لحاظ مالی کمک می‌کند و اغلب نقشی فعال در عملکرد شرکت‌ها به عنوان دارنده یک کرسی در هیئت‌مدیره و غیره دارد.

Angel Investor

سرمایه‌گذار حامی

فردی که سرمایه‌یک یا چند شرکت نوپا را فراهم می‌کند. بر خلاف یک شریک، سرمایه‌گذار حامی به ندرت در مدیریت دخالت می‌کند. معمولاً سرمایه‌گذاران حامی، ارزش افزوده را از طریق ارتباطات و تخصص‌هایشان بالا می‌برند.

Appraisal

ارزیابی

یک بررسی عمیق راجع به طرح کسب و کار، تأیید اطلاعات جاری مشخص در خصوص سودهای مخاطره‌آمیز و ارزیابی مقدماتی است.

B

Basic Research Incubators

مراکز رشد تحقیق پایه‌ای

این نوع از مراکز رشد به سبب شکاف موجود در اکتشافات چند رشته‌ای ایجاد گردید. هدف این دسته از مراکز رشد انجام تحقیقات پایه‌ای و رشد شرکت‌های زایشی است. در این نوع از مراکز رشد، ایده‌ها در آزمایشگاه‌ها پرورش می‌یابند تا برای ارائه در عرصه اقتصاد و تولید آماده شوند.

Benchmark

محک‌زنی

استانداردی است که جهت ارزیابی عملکرد یک شرکت به کار می‌رود. سرمایه‌گذار نیاز دارد بداند آیا یک شرکت بر اساس معیارهای معینی ورشکست شده است یا خیر، زیرا این موضوع ساختار سرمایه‌گذاری را تعیین خواهد کرد. برای مثال، شرکتی که برای رسیدن به معیارهای معین پیشرفت قابل ملاحظه‌ای ندارد، می‌تواند با افزایش توزیع سهام به سرمایه‌گذاران جبران خسارت نماید.

Benchmarking

محک‌زنی

فرایند مستمر سنجش و مقایسه کسب و کار یک شرکت در مقایسه با سازمانها و صنایع سودآور همتراز می‌باشد که به کسب اطلاعاتی برای شناسایی و

اجرای اصلاحات در سازمان کمک نماید.

Benchmarks

محک‌ها

اهداف اجرایی که میزان موفقیت شرکت را تعیین می‌نماید. اغلب برای تعیین امکان جذب سرمایه مازاد از طرف شرکت یا دریافت سهام اضافی از طرف مدیریت مورد استفاده قرار می‌گیرد.

Best Practices

بهترین تجربیات

برنامه‌ای برای توسعه روش‌های استاندارد که شامل مقررات اداری، دستورالعمل‌ها، سیاست‌ها و آیین‌نامه‌ها، به همراه شاخص‌ها و سطوح کارایی پیشین و همچنین اجرای برنامه‌هایی مانند آموزش مشتری و کمک فنی، تحلیل اعتبار، تضمین معیارها، مدیریت سبد فعالیت‌ها و اداره صندوق وام عمومی است.

Bootstrapped

بوت‌استرپ

زمانی که گفته می‌شود یک شرکت بوت‌استرپ است، یعنی بودجه‌ی آن توسط خود کارآفرین یا سرمایه خود شرکت تأمین شده است.

Break- Even Point

نقطه سر به سر

تحلیل نقطه سر به سر اطلاعاتی حیاتی در خصوص میزان موفقیت برنامه کسب و کار ارائه می‌نماید. در نقطه سر به سر، درآمدهای کل مساوی با کل هزینه‌های ثابت و متغیر می‌باشد و سود خالص برابر با صفر است. مقدار تولید بیشتر به سود منجر می‌گردد و این در در حالی که تولید کمتر به معنی زیان می‌باشد. تحلیل نقطه سر به سر به درک امکان وجود سود کمک می‌کند.

نقطه سربه سر پایین تر، احتمال سودآوری بیشتر را در طرح نشان می‌دهد. کسب و کاری که نقطه سربه سر ۳۰ درصد از میزان فروش مورد انتظار فراهم سازد نسبت به کسب و کاری که نقطه سربه سر آن ۹۰ درصد از فروش مورد انتظار را داراست، مخاطره کمتری دارد.

Bricks and Mortar (BAM)

مدل عملیاتی BAM

ملاط و آجر، کنایه از مراکز رشدیست که فقط خدمات اسکان ارائه می‌کند. این مدل نخستین و در عین حال ساده‌ترین مدل عملیاتی می‌باشد و بیانگر الگوی سنتی رشد کسب و کار است که بر تسهیلات فیزیکی، حمایت‌های اداری و خدمات محدود موجود در محل تمرکز دارد. این مدل، به دلیل برقراری اتحادهای محدود با نهادهای خارجی دارای ساختاری هسته‌ای شکل است. آن دسته از مراکز رشد که با مدل BAM اداره می‌شوند، دامنه محدودی از خدمات فیزیکی مانند تلفن، فتوکپی و خدمات مشابه را مهیا می‌سازند.

Bricks and Mortar (BAM)

مرکز رشد فیزیکی/سنتی/آجر و سیمان

یک الگوی سنتی/عملیاتی مرکز رشد که گزاره‌های ارزشی اولیه آن عرضه تجهیزات و فضای دفتر است. این مدل نخستین و در عین حال ساده‌ترین مدل عملیاتی است. این مدل مبین مدل تاریخی مرکز رشد کسب و کار است که بر تسهیلات فیزیکی، حمایت‌های اداری و خدمات محدود موجود در محل تمرکز دارد. مدل BAM به سبب تدارک تسهیلات برای برقراری اتحادهای بسیار محدود با نهادهای خارجی از ساختاری هسته‌ای برخوردار است. مراکز رشد دارای این مدل عملیاتی، خدمات بسیار محدودی نظیر منشی، تلفن، فتوکپی و خدمات مشابه آن را فراهم می‌آورند. این مرکز احتمال دارند یک خبره مدیریت نیز در اختیار بگذارند، ولی یک نفر هدایت و مربی‌گری محدودی را می‌تواند ارائه دهد. اکثر مراکز رشد دارای مدل BAM، کاربردهای مختلط با تمرکزی افقی دارند که در صنایع مختلف به

کار مشغولند. نقطه قوت این مراکز در سادگی آن‌هاست. مراکز رشد منطبق با مدل BAM، مکانی برای گرد آمدن کارآفرینان و فضایی گرم و صمیمی برای افراد همفکر تدارک می‌آورد. کاستی‌های چنین مراکزی عبارتند از: خدمات محدود و عدم تأمین منابع مالی است.

Bridge loan

وام موقت

این نوع وام به Swing loan نیز معروف است و به مساعده‌هایی گفته می‌شود که بر اساس میزان درآمد به یک شخص داده می‌شود و فاصله بین درآمدهای عمده را پر می‌کند.

Bridge Financing (also Later or Expansion Stage)

تأمین مالی تمدیدی (مرحله پایانی یا مرحله گسترش)

شرکت بالغ و سودآوری که کماکان رو به رشد می‌باشد. تأمین مالی برای شرکتی صورت می‌گیرد که انتظار می‌رود طی شش ماه یا یکسال به شرکت سهامی عام تبدیل شود. اغلب تأمین مالی تمدیدی ساختار یافته است تا این که بتوان آن را از عواید عرضه عمومی سهام بازپرداخت کرد. تأمین مالی تمدیدی می‌تواند شامل بازسازی پست‌های مهم سهام‌دار قانونی از طریق معامله ثانویه باشد. این اقدام در صورتی انجام می‌گیرد که سرمایه‌گذار آغازین کسی که می‌خواهد پست‌ها را کاهش دهد یا منحل کند باشد و این امر شاید در پی تغییر مدیریت صورت گیرد تا مالک اولیه، مدیریت (و وابستگان) بیش از تبدیل شدن به شرکت سهامی بتواند آن را خریداری کند.

Business to Business

تجارت B2B

به کسب و کاری گفته می‌شود که محصولات و خدمات خود را به کسب و کار دیگری ارائه دهد. این نوع تجارت در مقابل تجارت B2C قرار دارد.

Business to Customers

تجارت B2C

به کسب و کارهایی گفته می‌شود که محصولات و خدمات خود را به مشتری‌های عرضه می‌کنند.

Business Angel

فرشتگان کسب و کار

فرشتگان کسب و کار، سرمایه‌گذاران خصوصی هستند که آن‌ها را سرمایه‌گذاران غیررسمی نیز می‌نامند. این افراد کسانی هستند که در شرکت‌های به ثبت رسیده کارآفرین جوان سرمایه‌گذاری می‌کنند. این افراد ثروتمند معمولاً کارآفرینان یا مدیران پیشین هستند. آن‌ها نه تنها سرمایه، بلکه تجربه و مهارت‌های کسب و کار را دارا هستند. فرشتگان کسب و کار به یک یا چند روش و در هر کشوری در سراسر جهان فعال می‌باشند.

این دسته از سرمایه‌گذاران به یاری‌رسانان به کسب و کار موسوم هستند، زیرا بسیاری این‌گونه می‌اندیشند که آن‌ها شرکت‌های پرتکاپو را از نظر مالی در شرایطی نجات می‌دهند که هیچ‌کس دیگر نمی‌داند در چه زمان و چگونه آن را تأمین کند. اگرچه سرمایه‌گذاری فرشتگان دارای مزایا و کاستی‌هایی است، وفاق نظر این است که مزایای فرشتگان به کسب و کار عموماً بر کاستی‌های آن می‌چربد، ایجاد یک بازار فعال سرمایه‌مخاطره‌آمیز پیش شرط یک اقتصاد دقیق در بنگاه است.

فرشتگان کسب و کار، به منزله یک طبقه سرمایه‌گذاری، اهمیت بیشتری یافته است. این گروه از سرمایه‌گذاران می‌توانند شکاف سرمایه بین منابع مالی افراد نزدیک مانند خانواده و دوستان و سرمایه‌مخاطره‌جو رسمی پل بزنند. این فرشتگان نیز جانشین وام‌های بانکی شده‌اند. زیرا بانک‌ها نسبت به سرمایه‌گذاری در شرکت‌های نوپای در معرض مخاطره بی‌رغبت هستند. فرشتگان هم منابع مالی و هم تجربه مدیریتی فراهم می‌آورند که احتمال بقای بنگاه نوپا را افزایش می‌دهد.

با سرمایه‌گذاری مشترک بخش خصوصی یا دولتی اثر سرمایه‌گذاری

یاری رسانی افزایش خواهد یافت و می تواند برای سرمایه گذاری مخاطره پذیر در مرحله بعد اثر چشمگیری در بر داشته باشد. یاری رسانی کسب و کار هم در مرحله اولیه و هم مرحله گسترش شرکت سرمایه گذاری می کنند و می توانند در جلب و جذب منابع مالی، وام های بانکی و سرمایه مخاطره ای رسمی اثربخش باشند. بنابراین، فرشتگان کسب و کار پیوند کلیدی در تأمین منابع مالی و زنجیره رشد کسب و کار در شرکت های نوپا و به ثبت رسیده تلقی می شوند.

Business Angel Networks (BANs)

شبکه فرشتگان کسب و کار

سازمانی است که هدف آن تسهیل ارتباط کارآفرینان با فرشتگان (کمک رسانی) کسب و کار می باشد.

Business Angels

حامیان (فرشتگان) کسب و کار

افرادی که سرمایه اولیه لازم جهت راه اندازی یک کسب و کار جدید را برای کارآفرینان در مقابل سهام شدن در آن کسب و کار فراهم می نمایند حامیان کسب و کار می گویند. این افراد اغلب دارای دانش صنعتی و ارتباطاتی هستند که می توانند در اختیار کارآفرینان قرار دهند. بعضی اوقات این حامیان در شرکت هایی که در آن سرمایه گذاری می کنند نقش مدیریت اجرایی ندارند. اشخاص حقیقی (خصوصی) علاوه بر تأمین سرمایه، تخصص خود را نیز در جهت توسعه کسب و کار بنگاه های نوپا و در حال رشد ارائه می نمایند. یک سازمان توسعه اقتصادی برای سرعت بخشیدن به رشد و موفقیت شرکت های کارآفرینانه از طریق ارائه مجموعه ای از خدمات و منابع حمایتی کسب و کار که می تواند شامل مکان فیزیکی، سرمایه، آموزش، خدمات عمومی و ارتباطات شبکه ای باشد به کسب و کارهای نوپا کمک می کند. هدف اصلی مراکز رشد کسب و کار و ایجاد شرکت های موفق است که پس از ترک مرکز رشد، از لحاظ مالی خود کفا و مستقل شوند. مراکز رشد

کسب و کار به علت اتخاذ روش عملی جهت ایجاد شغل‌های جدید از طریق ایجاد و توسعه کسب و کار، در سطح جهان به عنوان ابزاری مناسب برای توسعه اقتصادی شناخته می‌شوند.

مطابق با تعریف انجمن ملی مراکز رشد کسب و کار، هدف این مراکز افزایش موفقیت شرکت‌های جدید می‌باشد. این مراکز معمولاً فضایی را برای تعدادی کسب و کار تحت پوشش با خدمات اداری و تجهیزات به ازای دریافت هزینه مدیریت مقیم در مرکز رشد، جهت کمک‌های فنی، عرضه گروهی از مشاوران فنی کسب و کار مانند حسابداران، مشاوران بازار، مهندسان و مشاوران طراحی - کمک به تأمین اعتبار - تعامل با شرکت‌های دیگر در زمینه تسهیلات.

هدف اصلی برنامه رشد به وجود آوردن رشدیافتگانی موفق می‌باشد. بنگاه‌ها از نظر مالی معمولاً بعد از ۲ تا ۳ سال مستقل و خودکفا می‌شوند. لازم به ذکر است در حال حاضر بیش از ۰۵۳ مرکز رشد در ایالات متحده وجود دارد و تقریباً هر هفته یک مرکز رشد جدید شروع به فعالیت می‌کند.

Business Incubator

مرکز رشد کسب و کار

مرکز رشد کسب و کار، فرآیند آغاز و رشد شرکت‌ها را تسریع می‌کند. این مرکز، یک مدل به اثبات رسیده است که کارآفرینان با تجربه، شبکه‌ها و ابزارهایی را فراهم می‌آورد که برای موفقیت سرمایه‌گذاری شرکت‌ها الزامی است. این مراکز رشد، اقتصادهای متنوع و تجاری‌سازی فناوری را برنامه‌ریزی می‌کنند، شغل می‌آفرینند و ثروت ایجاد می‌کنند. این مراکز، ابزار توسعه اقتصادی را به منظور تسریع در رشد و موفقیت شرکت‌های کارآفرین از طریق عرضه منابع و خدمات حمایتی کسب و کار طراحی می‌کنند. هدف اصلی مرکز رشد کسب و کار تولید مؤسسات موفق است که بتوانند برنامه را از نظر مالی بدون اتکا و خودکفا ترک کنند. این مراکز رشد «فارغ‌التحصیل» بیرون می‌دهند، شغل آفرینی می‌کنند، به همسایگان جان می‌بخشند، فناوری‌های جدید اساسی را تجاری می‌سازد و اقتصاد محلی و ملی را تقویت

می‌کنند. مرکز رشد یک مدیریت در محل است که کسب و کار، بازاریابی و منابع مدیریت را بر اساس نیازهای شرکت توسعه می‌دهد و هماهنگی می‌نماید. همچنین مراکز رشد دسترسی مراجعان به فضای اجاره‌ای مناسب و اجاره‌نامه‌های منعطف، خدمات و تجهیزات اداری مشترک، خدمات حمایتی فناوری و یاری در کسب منابع مالی ضروری برای رشد شرکت را فراهم می‌آورد. مراکز رشد را می‌توان برحسب شش متغیر اصلی زیر تعریف کرد:

۱. بانیان

۲. هدف‌ها و غایت‌ها

۳. نوع پروژه‌هایی که با آن سرو کار دارند

۴. نوع خدمات ارائه داده شده

۵. الگوی تأمین مالی

۶. بافت، که با محیط فعالیت مرکز رشد مشخص می‌شود

Business monitoring

دیده‌بانی کسب و کار

دیده‌بانی کسب و کار، نوعی پیگیری و نظارت بر درخواست‌کنندگان تسهیلات می‌باشد. این کار از طریق ارتباطات جاری و از پیش تعیین شده بین بنگاه و مؤسسه وام‌دهنده انجام می‌گیرد. هدف این دیده‌بانی به طور کلی تضمین موفقیت قرارداد برای شناسایی سریع مشکلات احتمالی و تسهیل کمک فنی کسب و کار می‌باشد تا این مشکلات را برطرف و پرداخت‌های اقساط وام‌گیرنده را به موقع تأمین نماید.

Business Net Worth

دارایی خالص کسب و کار

دارایی یک سازمان هنگامی که بدهی‌های آن از ارزش دارایی‌هایش کسر می‌گردد، اغلب مترادف با ارزش دارایی خالص آندر نظر گرفته می‌شود. (بدین معنا که: دارایی‌های کل در ترازنامه منهای بدهی‌های جاری)، ارزش خالص همچنین می‌تواند در ترازنامه‌هایی که به ندرت ارزش واقعی دارایی‌ها را نشان می‌دهد گمراه‌کننده باشد

به منظور حصول به ارزش دارایی معمولاً لازم است به جای ارزش دفتری از ارزش بازاری آن استفاده شود.

Business Park

پارک کسب و کار

مجموعه‌ای از شرکت‌ها با فعالیت‌های کم‌ویش مرتبط، که در مجاورت هم از مزایای همیاری و هم‌افزایی بهره‌برداری می‌کنند.

Business Plan

طرح کسب و کار

طرح کسب و کار، یک سند برنامه‌ریزی است که فعالیت‌های یک بنگاه را برای دوره زمانی مشخص به طور خلاصه بیان می‌کند. این طرح رابطه عوامل کسب و کار را با وام‌دهندگان و غیره برقرار می‌نماید. اساس مدیریت بنگاه را پایه‌ریزی و معیاری را از طریق سنجش پیشرفت و ارزیابی تغییرات ارائه می‌کند. یک طرح کسب و کار شامل شرحی از شرکت، صنعت، محصول یا خدمات، پیش‌بینی بازار فروش، تیم مدیریت، موارد کلیدی عملیات، برآوردهای مالی و میزان پول مورد نیاز و هدف از هزینه آن می‌باشد. مؤسسه وام‌دهنده یا سرمایه‌گذار می‌تواند به هنگام تأمین بودجه مورد نیاز، درخواست‌ها و سئوالات خاصی از محتویات طرح کسب و کار داشته باشد.

Business Plan

طرح کسب و کار/برنامه تجاری

مکتوبی که روش و روال مورد انتظار اقدام برای یک دوره ویژه از کسب و کار را شرح می‌دهد. این مکتوب معمولاً شامل فهرست تفصیلی و تحلیل مخاطرات و عدم قطعیت‌هاست. در کسب و کارهای کوچک باید محصولات پیشنهاد شده، بازار، صنعت، خط مشی مدیریتی، خط مشی بازاریابی، نیازهای تولید و مالی بررسی شوند. اغلب از طرح کسب و کار به عنوان بروشوری برای وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران بالقوه استفاده می‌شود.

راهبرد کسب و کار (مورد استفاده در عملیات کسب و کار شرکت برای افزایش پول و غیره) برنامه‌ایست که سمت و سوی روشنی از کسب و کار را نشان می‌دهد، به گونه‌ای که آن را با همه جنبه‌های اجرایی کسب و کار مرتبط می‌سازد. طرح تجاری شامل پیش‌بینی جریان نقدینگی، راهبرد بازاریابی، مدیریت و آیتم‌های عملیات است. طرح کسب و کار، سندی است که مدیریت شرکت در مورد جزئیات گذشته، حال و آینده شرکت تهیه می‌کند و معمولاً برای جذب سرمایه‌گذاران طراحی می‌شود. طرح کسب و کار باید فروش، پیش‌بینی جریان نقدینگی، هدف‌ها، راهبردها، مشتریان، محصولات و غیره را دربر گیرد. برنامه‌ای که به منظور تعریف راهبرد آینده و توسعه مالی یک کسب و کار تهیه می‌شود. طرح کسب و کار معمولاً یک یا چند دوره را پوشش می‌دهد. (مراحل شکل‌گیری شرکت).

Business Technical Assistance

کمک فنی کسب و کار

کمک‌هایی است که به یک فرد کارآفرین برای پرداختن به چالش‌های خاص پیش‌رو و یا نیازهایی مانند تدوین طرح کسب و کار، تجزیه و تحلیل مشکلات بازاریابی و تولید محصول ارائه می‌گردد. هنگام تأسیس یک بنگاه، مراقبت و حمایت به تشخیص سریع نیازهای مشخص پیش‌رو کمک می‌کند. اغلب این کمک‌ها به صورت یک به یک و در قالب مشاوره می‌باشند.

Business Training

آموزش کسب و کار

آموزش کسب و کار معمولاً در یک کلاس درس یا ساختار گروهی ارائه می‌شود و به موضوعات کلی کسب و کار می‌پردازد.

Buyout

فروش

یک استراتژی معمول برای خروج است که طی آن سهام شرکت به فروش می‌رسد و به خریداران آن اجازه‌ی کنترل شرکت داده می‌شود.

C

Capital

سرمایه

به دارایی‌های مالی گفته می‌شود که در حال حاضر برای استفاده در دسترس هستند. کارآفرینان از سرمایه برای آغاز استارت‌آپ استفاده می‌کنند و مقدار آن را افزایش می‌دهند تا به رشد استارت‌آپ کمک کنند.

Coach

مربی

مربی‌ها نه معلم هستند، نه روانشناس و نه مشاور، آن‌ها در حقیقت تسهیل‌گرانی هستند که به شما کمک می‌کنند به آگاهی برسید تا مسائلی را خودتان کشف کنید و یاد بگیرید. مربی‌ها هرگز شما را نصیحت نمی‌کنند و به شما راهکار ارائه نمی‌دهند، بلکه آن‌ها با استفاده از ابزارهایی کارآمد در حرفه خود (مانند گوش دادن فعال، پرسیدن سؤالات مؤثر و قدرتمند و بازخورد)، به شما کمک می‌کنند تا نقشه راه را برای پیشبرد اهدافتان تعیین کنید یا پازل‌های درونی که موجب بروز مسائلی در زندگی شما شده‌اند را کنار هم ببینید و به نتیجه برسید.

Coaching

مربیگری

مربیگری شیوه‌ای است نوین و رو به رشد برای کمک به افراد و گروه‌ها به

منظور بهبود، پیشرفت، یادگیری مهارت‌های جدید، تشخیص راه‌های رسیدن به موفقیت‌های فردی و گروهی، دستیابی به اهداف و مدیریت نقاط عطف زندگی و چالش‌ها. مربیگری به جای مطرح کردن نظرات جدید، ایده‌ها را از ذهن افراد بیرون می‌کشد و به جای تحمیل عقاید راهکارهای ذهنی شخص را پرورش می‌دهد، به جای رهنمون دادن، وی را به تفکر وای می‌دارد. مربیگری وابسته به واکنش فرد، قابل انعطاف و کارآمد است، نه اینکه تجویدی و دستوری باشد. در این روش از قضاوت خودداری می‌شود و به افراد کمک می‌شود تا در زمینه‌های گوناگون رشد و پیشرفت داشته باشند. کوچینگ تئوری نیست بلکه میدانست و باید آن را با تمرین و تکرار زندگی کرد.

CBO (Community Based Organization)

سازمان‌های اجتماعی

سازمانی است که به صورت غیرانتفاعی، خصوصی یا دولتی تحت پوشش قوانین تشکیل می‌شود. این سازمان‌ها برای رفع نیازهای جامعه از طریق صندوق‌های خصوصی یا دولتی تأسیس می‌گردند.

CDC (Community Development Corporation/Certified)

شرکت‌های توسعه اجتماعی

سازمان‌های غیرانتفاعی هستند که فعالیت‌های توسعه اقتصادی را از طریق سیستم‌های حمایتی کسب و کار، به جوامع ارائه می‌کنند. این فعالیت‌ها از کسب و کارهای خرد، صادرات، واردات تا راه‌اندازی کسب و کارهای شخصی، اشتغال و تأمین مستغلات گسترده می‌باشد.

Certified Development Corporations

شرکت‌های توسعه رسمی

نوع متفاوتی از سازمان‌ها هستند که معمولاً برنامه‌های مالی گوناگونی برای بنگاه‌های متوسط تا بزرگ ارائه می‌نمایند. شرکت‌های توسعه جوامع محلی

اغلب با یک پروژه اولیه CHDO تشکیل می‌شوند و به امور مالی بنگاه‌های خرد رسیدگی می‌کنند.

Classical Business Incubators

مراکز رشد کلاسیک کاروکسب

مرکز رشد کلاسیک کاروکسب، می‌تواند یک واحد نوپا و مراقبتی باشد. یک اجتماع یا کارگاه و بنگاه. مرکز رشد کلاسیک کسب و کار ساختمان، تأسیسات زیربنایی، و دامنه‌ای از خدماتی که می‌تواند توانایی‌های افراد را برای شروع و اداره عملیات در خلال دوره اولیه توسعه بهبود بخشد، فراهم می‌آورد.

Clustering and Networking

خوشه‌سازی و شبکه‌سازی

در دهه ۱۹۹۱، خوشه‌سازی و شبکه‌سازی در توسعه SME اهمیت فزاینده‌ای یافت. از طریق خوشه‌ها و شبکه‌های کاری، SMEها می‌توان به نیروی کاری با تحصیلات بالا و مجرب دست یافت و خدمات شغلی را که شامل خدمات مراکز رشد و امکانات خدمات‌رسانی کسب و کار است توسعه بخشید. خوشه‌ها، توده‌ای از SMEها هستند که در مجاورت جغرافیایی با یکدیگر و در یک بخش کار می‌کنند. در این وضعیت خوشه‌های مناسبی از کسب و کار مکمل یکدیگر وجود دارند که اثربخش‌تر و قابل دوام‌تر از مراکز رشدی هستند که دارای انواع کسب و کاری باشند. چنین فرصت‌هایی امکان تخصصی‌سازی، سازگاری، نوآوری و رقابت را فراهم می‌آورند.

Clusters

خوشه‌های اقتصادی

گروهی از سازمان‌ها و شرکت‌ها در صنایع مرتبط که دارای ارتباط اقتصادی زنجیره‌ای با یکدیگر هستند، و از هم خرید و فروش می‌نمایند و یا از مهارت‌ها

و زیر ساخت‌های یکسانی در یک ناحیه استفاده می‌کنند.

Commercialisation; Commercializing

تجاری‌سازی

ایجاد فرصت‌های کسب و کار سودآور، از طریق اختراعات علمی، نتایج تحقیق و توسعه، معرفی یک محصول یا خدمت به بازار برای سودآوری می‌باشد. این عبارت معمولاً به فرایندها، محصولات و اختراعات جدیدی که روانه بازار می‌شود اشاره دارد.

Community- Based Business or Enterprise

شرکت یا بنگاه اجتماعی

فعالیت اقتصادی که توسط فرد یا گروهی از افراد در جامعه‌ای خاصی انجام می‌گیرد که به نیاز مشاهده شده در آن اجتماع می‌پردازد. اغلب این بنگاه‌ها نقش مهمی به لحاظ ساختاری در تأمین مسکن، اشتغال و آموزش بیکاران و فقرا ایفا می‌کنند.

Community Development Loan Fund (CDLF)

صندوق توسعه وام اجتماعی

یک واسطه مالی است که سرمایه را قرض می‌گیرد و آن را به افراد کم‌درآمد جهت تأمین اجاره بهای مسکن، کسب و کارهای پایه جامعه، تهیه خانه، بنگاه‌های خرد و توسعه جامعه، وام می‌دهد. بعضی از CDLFها به وام‌گیرندگان کمک فنی جهت تضمین ارائه می‌نمایند تا مهارت‌ها و منابع لازم را برای رسیدن به خودکفایی اقتصادی کسب کنند.

Company

شرکت، بنگاه

یک بنگاه اقتصادی که، هویت قانونی مجزایی از اعضایش دارد و به عنوان یک واحد مستقل و بر اساس سهمی که اعضا دارند، فعالیت می‌کند.

Core Skills

مهارت‌های اصلی

شامل مهارت‌ها و فرایندی است که عامل خصوصیات توسعه فردی و اجتماعی می‌گردد و که همه کودکان و بزرگسالان در زندگی روزمره و کاری خود به آن نیاز دارند.

Corporate Angels

فرشتگان گروهی

این گروه سرمایه‌گذاران خصوصی هستند که از پول بازخرید (بازنشستگی پیش از موعد خود) که از سمت‌های مدیریت ارشد اسبق خود در شرکت‌های بزرگ تأمین می‌شود، استفاده می‌کنند تا سرمایه‌ای کارآفرین تهیه کنند. به طور معمول، آن‌ها در جست‌وجوی سمت مدیریت ارشدی در کار سرمایه‌گذاری هستند و مایلند هر بار تنها در یک سرمایه‌گذاری شرکت داشته باشند. آن‌ها معمولاً یک میلیون دلار در حساب پس‌انداز خود دارند و در دامنه ۲۰۰,۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری می‌کنند.

Corporate Angles

فرشتگان گروهی

این سرمایه‌گذاران خصوصی از پول بازخرید یا بازنشستگی پیش از موعد خود استفاده می‌کنند تا سرمایه‌ای کارآفرینانه تهیه کنند. به طور معمول، آن‌ها در جست‌وجوی یک مدیریت ارشد در کار سرمایه‌گذاری هستند و مایلند هر بار در یک سرمایه‌گذاری شرکت داشته باشند. آن‌ها معمولاً ۱ میلیون دلار در حساب پس‌انداز خود دارند و در دامنه ۲۰۰,۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری می‌کنند.

Corporate Incubators

مراکز رشد همکار

معمولاً برای حمایت عمومی از افراد خلاق، مکششف، مخترع و کارآفرین با

برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری‌های خاص، از جمله جذب و توسعه فناوری‌های جدید ایجاد می‌شود و معمولاً شاخص بین رشته‌ای دارد. سودآور کردن فرآیندهای تولید از جمله راهبردهای بلندمدت این نهادهاست.

Corporate Venture Incubator

مرکز رشد کسب و کار گروهی پرمخاطره

این گروه از مراکز رشد، یکی از موفق‌ترین و رو به رشدترین مدل‌های مراکزند. شرکت‌های بزرگ، شرکت‌های کوچک را در اختیار می‌گیرند و به آن‌ها پول، تجهیزات، کارشناسان و منابعی برای فروش سهامشان را در اختیارشان می‌گذارند.

Crowdfunding

سرمایه‌گذاری جمعی

برخی اوقات تأمین سرمایه به اجتماع یا تأمین مالی جمعی نیز اطلاق می‌شود و معمولاً مشارکت جمعی توسط افرادی که سرمایه‌گذاری مشترک را اغلب از طریق اینترنت انجام می‌دهند، صورت می‌گیرد تا از تلاش‌های کارآفرین توسط عموم جامعه یا سازمان‌ها حمایت شود. تأمین مالی جمعی برای اهداف متنوعی نظیر درمان بیماری تا چاپ کتاب، حمایت مالی هنرمندان تا طرفداران کمپین‌های انتخاباتی و تأمین سرمایه لازم برای راه‌اندازی یک کسب و کار نوپا یا کسب و کار کوچک کاربرد دارد. به کارگیری اصطلاح سرمایه‌گذاری جمعی را می‌توان پس از ظهور پدیده جمع‌سپاری دانست. دلیل ظهور و گسترش سرمایه‌گذاری جمعی به شکل سازمان یافته در قالب تأمین سرمایه مالی را می‌توان بحران مالی سال ۲۰۰۸ در جهان دانست. به علت تمایل کم بانک‌ها به وام دادن، کارآفرینان شروع به جست‌وجوی راه‌های دیگری برای جذب سرمایه کردند. مشکلاتی که صنعتگران، کارآفرینان و سرمایه‌گذاران خرده‌پا در جمع‌آوری سرمایه داشتند منجر به سرمایه‌گذاری سنتی توسط دوستان و فامیل شد و به شکل سرمایه‌گذاری جمعی بسط پیدا کرد.

Current Assets

دارایی‌های جاری

پول نقد، سرمایه و دارایی‌هایی که قابل انتقال به صندوق هستند را دارایی‌های جاری می‌نامند. این دارایی‌ها می‌تواند اسناد، اوراق قرضه، اوراق بهادار، گواهی سپرده‌ها، دیگر سرمایه‌های صندوق بیمه نامه عمر، صورت اموال و دارایی‌های نامنقول مانند، نام و آرم تجاری و سرقفلی باشند.

Customer to Customer

تجارت C2C

نوعی از سرویس است که کاربران با استفاده از آن، خدمات و کالاهای خود را به دیگر کاربران عرضه می‌کنند. وبسایت‌ها و سرویس‌های خرید و فروش اجناس دست دوم، از نمونه‌های این نوع تجارت هستند.

D

Dotcom Incubators

مراکز رشد دات کام

مراکز رشد دات کام، مدلی با ویژگی‌های معین ارائه می‌دهند. مراکز رشد دات کام یا تسریع‌کنندگان کسب و کار اینترنتی، تحت «موج» اقتصاد جدید شکل گرفته‌اند و پدیده‌ای کم‌ویش تازه، ولی شناخته‌شده در بازارهای توسعه‌یافته، به ویژه ایالات متحده ایجاد کرده‌اند. این مراکز رشد با جهت‌گیری قوی سرمایه‌مخاطره‌پذیر و دوره‌های کوتاه‌تر رشد (از چند ماه تا ۲-۳ سال) مشخص می‌شوند. تعدادی از مراکز رشد دات کام در بازارهای دارای رشد سریع در حدود سال ۱۹۹۹ ظهور یافتند. برخی افراد این دسته از مراکز رشد را به عنوان نسل چهارم مراکز رشد در نظر می‌گیرند. توسعه بالقوه این دسته از مراکز رشد که با سطوح بالای خطرپذیری و نرخ مرگ و میر همراه هستند، تاکنون در کشورهای در حال توسعه، به اندازه کافی مورد ارزیابی قرار نگرفته‌اند.

مراکز رشد Dotcom نمایی از یک مدل کسب و کار، با ویژگی‌های منحصر به فرد هستند که تحت جنبش اقتصاد نوین به وجود آمده‌اند. مراکز رشد Dotcom یا به بیان دیگر «تسریع‌کنندگان اینترنتی کسب و کار» پدیده‌ای کم و بیش تازه و در عین حال مشهور در بازارهای توسعه‌یافته، به ویژه ایالات متحده می‌باشند. ویژگی ممتاز این مراکز، توجه خاص آن‌ها به سرمایه‌های مخاطره‌ای و به ویژه دوره‌های کوتاه رشد (۶-۹ ماه به جای ۲-۳ سال) می‌باشد.

Due Diligence

دو دلیننس

به ارزیابی و تحلیل سرمایه گذاران از وضعیت و پتانسیل های سرمایه گذاری گفته می شود. این ارزیابی می تواند شامل بررسی سوابق مالی و اندازه گیری ROI باشد.

E

Early Stage (First Stage)

مرحله آغازین (مرحله اول)

تأمین مالی برای شرکت‌هایی فراهم می‌آید که سرمایه اولیه و سرمایه‌گذاری برای شروع تولید و فروش را در مقیاس تجاری گسترش می‌دهند.

Economic Development

توسعه اقتصادی

فرایند پایدار ایجاد ثروت که در چارچوب شاخص‌های جامعه عمل می‌کند تا کارایی و اثربخشی بهره‌برداری از منابع جامعه را برای سود اقتصادی جامعه محلی به حداکثر برساند. به زبان ساده فرایند خلق ثروت می‌باشد.

Economic Development Incubators

مراکز رشد توسعه اقتصادی

این نوع از مراکز رشد به سبب فقدان تنوع در اقتصاد منطقه و ناحیه ایجاد گردیدند. هدف این دسته از مراکز، رشد توسعه اقتصادی و ایجاد رونق کسب و کار و تجارت منطقه است.

Eggubator

اگیوباتور / تخم مرغی شکل

یک الگوی جدید عملیاتی از مرکز رشد کسب و کار که گزاره ارزشی آن

بر شراکت و اتحاد استوار است. از شبکه‌های کاری و برنامه‌های نظارتی دائمی پی‌ریزی شده بهره می‌برد. جدیدترین مدل مراکز رشد کسب و کار، مدل اگیوباتور است که تمامی نقاط قوت همه مدل‌های پیشین را داراست. و در عین حال آن‌ها را ارتقا داده است و همچنین اتحادها و مشارکت‌هایی تعیین شده با خارج و نیز با فارغ‌التحصیلان و شرکت‌های زایشی خود برقرار می‌کند. این مدل دارای یک ساختار حلقوی است، یعنی یک هسته مرکزی نیرومند که جریان مطلوب اطلاعات را به صورت عمودی و در مدارهای چند لایه‌ای ضمانت می‌کند و همچنین امکان جریان آزاد اطلاعات را در بالاترین سطح کیفی در لایه‌های افقی و عرضی و چندسویه فراهم می‌آورد. مراکز رشد دارای چنین مدلی، دامنه وسیعی از خدمات را ارائه می‌دهند: اتحادها و مشارکت‌های ایجاد شده این مراکز را تعیین می‌کنند، یک شبکه کاری کارآفرین بی‌نقص دست می‌دهند که امکان دسترسی به خدمات مورد نیاز را در هر زمان برای افراد فراهم می‌آورد. این تعاملات ساختاری پیچیده نیازمندی‌های مشتریان را به بهترین وجه ممکن برآورده می‌سازد، ولی از آنجا که لزوماً به سهولت قابل کاربرد یا مدیریت نیستند، برای مخاطره‌جویان امری خطیر محسوب می‌شود. این اتحادها و مشارکت‌ها همچنین دارای منابع مالی داخلی هستند که به سامانه وارد می‌شود. مراکز رشد منطبق با الگوی اگیوباتور را می‌توان با تخم‌مرغ مقایسه کرد. تخم‌مرغ دارای زرده، سفیده، پوسته داخلی و پوسته سخت خارجی است (یعنی دارای ساختاری چندلایه‌ای و چندبعدی است). برای حصول درکی روشن و عینی از این مدل لایه‌های آن در سطور زیر ارائه می‌شوند: لایه مرکزی این لایه در برگیرنده هیئت‌مدیره است. این لایه از نظر ماهیت، والد شرکت، تهیه‌کننده خدمات، منبع شبکه کاری و حمایت، خاستگاه و بستر پرورش است. رشد یابنده‌ها نیز در لایه مرکزی قرار دارند. آن‌ها مشتریان مرکز رشد هستند که ائتلافی از فارغ‌التحصیلان، مشتریان خارجی یا شرکای متحد را شکل می‌دهند. گروه‌های اخیر ارتباط نزدیکی با مرکز رشد، رشد یابنده‌های مرکز دارند و لایه بعدی شامل خانواده‌های شرکتهای، فارغ‌التحصیلان و شرکت‌های زایشی هستند و همچنین با مشتریان خارجی، پیمانکاران حرفه‌ای، اجتماع، دولت و سرمایه‌گذاران ارتباط مستقیم

و غیرمستقیمی دارند.

خانواده‌های شرکتی، فارغ‌التحصیلان و شرکت‌های زایشی لایه بعدی این مدل را تشکیل می‌دهند. بنابر پاره‌ای از تعاریف، آن‌ها واسطه‌ها، شرکای متحد یا گروهی از شرکت‌های سرمایه‌گذار هستند که کسب و کار اولیه آن‌ها خدمت‌رسانی به مشتریان مرکز رشد است. در این لایه همچنین مؤسسات خدماتی - تخصصی دیده می‌شوند که در موفقیت خود مرکز رشد سرمایه‌گذاری کرده‌اند و گاه با سهام‌هایشان در یک رشدیابنده در موفقیت مرکز رشد سهیم بوده‌اند. این شرکت‌ها می‌توانند به عنوان مشاوران (مدیران ارشد اجرایی و مؤسسات، اعضای هیئت‌مدیره / هیئت‌مشاوران) از طریق خدمات‌رسانی، مربی‌گری، نظارت و سرمایه‌گذاری با رشدیابنده‌ها ارتباط مستقیم برقرار کنند و با شرکای خانواده‌های شرکتی، سایر فارغ‌التحصیلان، شرکت‌های زایشی و پیمانکاران بالقوه ارتباط مستقیم و یا غیرمستقیم برقرار سازند.

لایه خارجی در خارجی‌ترین لایه، سایر شرکت‌های خدماتی تخصصی دیده می‌شوند که با مرکز رشد، جامعه، مشتریان تجاری مرکز رشد، دولت و آژانس‌های سرمایه‌گذاری ارتباط / شراکت با تری دارند. مشتریان خارجی تعاملات پیچیده مستقیم و چندبعدی مستقیم و ارتباطات چندوجهی با رشدیابنده‌ها، پیمانکاران خارجی تخصصی، جامعه، دولت، سرمایه‌گذاران و تعاملات مستقیم با خود مرکز رشد، رشدیابنده‌ها، فارغ‌التحصیلان، شرکت‌های زایشی و خانواده‌های شرکتی دارند. پیمانکاران خارجی تخصصی نیز تعاملات پیچیده و چندسویه و ارتباطاتی چند وجهی با همه دسته‌های پیش گفته دارند. جامعه نیز تعاملات پیچیده چندوجهی و ارتباطات چندسویه با همه دسته‌های بالا و زیر را داراست. دولت تعاملات پیچیده چندوجهی و ارتباطات چندسویه با مرکز رشد، رشدیابنده‌ها، فارغ‌التحصیلان، شرکت‌های زایشی و خانواده‌های شرکتی دارند. اما با سایر دسته‌هایی که خارج از رشد کسب و کار هستند نیز مرتبط می‌باشند. سرمایه‌گذاران تعاملات مستقیم و یا غیرمستقیم با مرکز رشد، رشدیابنده‌ها، فارغ‌التحصیلان، شرکت‌های زایشی و خانواده‌های شرکتی و نیز تعاملاتی چند وجهی با همه دسته‌های بالا دارند.

Eggubator operational model

مدل عملیاتی Eggubator

جدیدترین و در عین حال پیچیده‌ترین مدل مرکز رشد کسب و کار مدل عملیاتی Eggubator می‌باشد. مدل Eggubator با بهره‌گیری از نقاط قوت مدل‌های Hub و Eggubator و Portal و ارتقای آن‌ها و رفع نقاط ضعفشان از لحاظ ایجاد اتحادهای اختصاصی و مشارکت‌های جهت‌دار چه در مرکز رشد و چه در خارج از مرکز رشد، مدلی جامع و چندجانبه به وجود می‌آورد. Eggubator دارای ساختاری اوربیتالی می‌باشد. از این نظر که این مدل دارای هسته‌ای منسجم و نیرومند است که امکان جریان یافتن اطلاعات را به صورت عمودی به وجود می‌آورد و از سوی دیگر، وجود مدارهای چندلایه امکان گردش اطلاعات را با کیفیت بالایی، هم به صورت افقی و هم به صورت چندسویه فراهم می‌آورد.

E-Incubator/ Portal/

معبر (یا مرکز رشد مجازی)

یک الگوی عملیاتی جدید از مرکز رشد کار و کسب در جایی که همه خدمات و برنامه‌ها در فضای رشد مجازی با تسهیلات فیزیکی میزبان عرضه می‌شود. از تسهیلات فیزیکی، عمدتاً سخت‌افزار، کارکنان فنی، اجرایی و مدیریتی مرکز رشد در عملیات ورودی استفاده می‌شود. معبر؛ گونه جدیدی از مرکز رشد کسب و کار است که اغلب خودشان نوپا هستند (بیش از یک یا دو سال از عمرشان نمی‌گذرد).

از این رو، آن‌ها سابقه مستندی ندارند، اگرچه با سرعت رو به افزایش هستند. مراکز رشد دارای مدل عملیاتی معبر، دامنه گسترده‌ای از خدمات الکترونیکی را از طریق اینترنت مهیا می‌سازند. آن‌ها اتحادهای مجازی می‌آفرینند و خدمات سرمایه‌گذاری محدودی را فراهم می‌آورند. نقطه قوت عمده مراکز معبر، سهولت دسترسی به گستره‌ای از خدمات، بدون هزینه‌های اجرایی مربوط به تسهیلات فیزیکی و جست‌وجوی آسان شرکا و مشتریان در سراسر جهان است. مهمترین کاستی مراکز رشد دارای مدل معبر، فقدان تعامل‌های انسانی با مشتریان است، موضوعی که مشتریان علاوه بر دریافت خدمات خواستار آنند.

Elevator Pitch

مذاکره در آسانسور

فرض کنید در یک آسانسور با یک سرمایه‌گذار هم‌مسیر شده‌اید و تنها ۳۰ تا ۱۲۰ ثانیه فرصت دارید او را متقاعد کنید که روی ایده‌ی شما سرمایه‌گذاری کند. به عبارتی که شما باید در این چند ثانیه سرنوشت‌زا بیان کنید و راه‌حل آن و بازار مشتری‌ها که باید برای سرمایه‌گذار توضیح دهید تا او را متقاعد کنید مذاکره در آسانسور می‌گویند.

Embryo Company

شرکت رویان

شرکتی که هنوز در مرحله شناسایی سهامداران است.

Emergence (From Incubators)

شرکت فراغت یافته از مرکز رشد

کسی که رشد یافته و از مرکز رشد خارج می‌شود.

Enterprise

بنگاه اقتصادی

مجموعه‌ای از بنگاه‌های یک شرکت مادر است که این بنگاه‌ها می‌تواند به طور مستقل و منحصر فعالیت کند، یا شرکت‌هایی وابسته یا مربوط به شاخه‌ای دیگر که مالکیت و مدیریت یکسان داشته باشند.

Enthusiast Angels

فرشتگان مشتاق

این گروه از فرشتگان (یاری‌رسانان) از هم‌تایان کارآفرین خود کمتر حرفه‌ای هستند. از آنجایی که این سرمایه‌گذاران سال‌های آخر کار خود را سپری می‌کنند، بیشتر به عنوان سرگرمی در مؤسسات سرمایه‌گذاری می‌کنند. آن‌ها مایلند که مبالغ کمتری از هم‌تایان سرمایه‌گذار خود (حدود ۱۰۰,۰۰۰ دلار)

در تعدادی شرکت سرمایه گذاری کنند. آن‌ها با سرمایه‌هایشان فعالانه در کسب و کار مشارکت نمی‌کنند.

Entrepreneur

کارآفرین

کسی که خطر مالی شروع، اجرا و مدیریت یک کسب و کار و یا وظیفه خاصی را عهده‌دار می‌شود. یک کارآفرین کسی است که مخاطرات کسب و کار را به عهده می‌گیرد، به آن نظم می‌بخشد و اداره‌اش می‌کند، بعضی مواقع همان مدیر اجرایی یا مالک بنگاه است.

Entrepreneurial Angels

فرشتگان کارآفرینان

فعال‌ترین فرشتگان، فرشتگان کارآفرینان هستند. آن‌ها مبالغ هنگفتی (معمولاً بین ۲۰۰,۰۰۰ تا ۵۰۰,۰۰۰ دلار) سرمایه‌گذاری می‌کنند. آن‌ها خود مایل بوده‌اند که کارآفرینان موفق شوند و از این رو در جست‌وجوی روش‌هایی برای تنوع بخشیدن به سهام اوراق بهادارشان یا گسترش شغل فعلی خود هستند تا این که بخواهند جویای شغلی تازه باشند.

Entrepreneurs

کارآفرینان

کارآفرین کسی است که فرصتی را کشف و برای پیگیری و تحقق آن، سازمان مناسبی را ایجاد می‌کند.

Entrepreneurship

کارآفرینی

کارآفرینی به طور خلاصه عبارت از فرایند ایجاد ارزش از راه تشکیل مجموعه منحصر به فردی از منابع به منظور بهره‌گیری از فرصت‌ها.

Entrepreneurial Ecosystem

اکوسیستم کارآفرینی

ادبیات توسعه کارآفرینی به سه دسته تقسیم می‌شوند: مطالعه تأثیر فاکتورهای فردی بر موفقیت کارآفرینان، مطالعه تأثیر فاکتورهای محیطی بر موفقیت کارآفرینان و عملکرد کارآفرینی و در آخر مطالعه تأثیر فاکتورهای فردی و محیطی بر توسعه کارآفرینی. مقوله اکوسیستم جز سومین دسته از ادبیات موجود برای توسعه کارآفرینی می‌باشد. اکوسیستم کارآفرینان مجموعه‌ای متفاوت از فعالان به هم وابسته در یک منطقه جغرافیایی که تحت تأثیر ترکیب تمام فعالان گروه و پتانسیل اقتصادی منطقه می‌باشد را نشان می‌دهد. اکوسیستم‌ها مجموعه‌ای از اجزای به هم وابسته هستند که در تعامل باهم می‌باشند و در پی خلق کسب و کارهای مخاطره‌آمیز در طول زمان می‌باشند.

Estates

دارایی‌های صنعتی

دارایی‌های صنعتی رویکردی پویا به توسعه منطقه‌ای و اقتصادی شهرهای محلی و آژانس‌های توسعه منطقه‌ای می‌دهد.

Evaluation

ارزیابی

فرایند مستمری است که توسط یک شخص ثالث، سازمان یا مشتری اجرا می‌گردد. این فرایند معیارهای کمی و کیفی مربوط به میزان دستیابی به مقاصد از پیش تعیین شده و اهداف برنامه‌ها، کیفیت مدیریت و تغییرات بنیادین را ارائه می‌کند، این بازخورد برای برنامه‌ریزی و اجرای تغییرات مطابق با اهداف تعیین شده به کار می‌رود. ارزیابی برای حمایت‌های عمومی و سرمایه‌گذاری جاری در برنامه‌های بنگاه‌های خرد ضروری است. لازم است کارشناسان خارج از سازمان برای برنامه‌ریزی و اجرای ارزیابی‌های معتبر به کار گرفته شوند.

Exit

خروج

فروش یا مبادله میزان قابل توجهی از مالکیت شرکت به صورت نقدی، بدهی یا سهم به شرکت‌های دیگر. برخی بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران استارت‌آپ این گونه پولدار می‌شوند؛ Exit در این گونه موارد به مدلی گفته می‌شود که یک سرمایه‌گذار و یک کارآفرین سرمایه‌ی خودشان را از شرکت خارج می‌کنند. خروج معمولاً در زمان IPO و M&AA اتفاق می‌افتد.

Exit of Incubator

خروج از مرکز رشد

مرحله‌ای که مرکز رشد، به عنوان سهامدار از ساختار یک شرکت پرورش یافته در مرکز رشد خارج می‌گردد.

Exit Route

روش خروج

روشی که توسط یک سرمایه‌گذار جهت نقد کردن سرمایه‌گذارانش انجام می‌شود.

Exit Strategy

راهبرد خروج

روشی که سرمایه‌گذار مخاطره‌پذیر یا مالک بنگاه برای بهره‌برداری از سرمایه‌گذاری خود در یک شرکت، اتخاذ می‌کند. راهبرد خروج همچنین «فعالیت نقد نمودن» نیز نامیده می‌شود.

Expansion

بسط و گسترش

شرکت در این مرحله با عرضه محصول، درآمد کسب می‌کند و قصد توسعه بازار و یا توسعه محصول را دارد.

Export Processing Zones

مناطق آزاد صادرات

مناطق آزاد صادرات برای توسعه صادرات و تجارت بالقوه خارجی سودمندند و به طور کلی این مناطق پیوند بهتری با جامعه بین‌المللی دارند. اگرچه نشان داده شده است که این مناطق به طور بالقوه در سطح ناچیزی جامعه محلی را تقویت می‌کنند. با این حال، این مناطق از طریق تسهیل خدمات شغلی، تدارک دستیابی به تأسیسات زیربنایی و تهیه مشوق‌های مالیاتی به جلب و جذب سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی اهتمام دارند. این مناطق همچنین در اشتغال‌زایی و بهبود موازنه حقوق و دستمزد نقش دارند.

F

First Generation

نسل اول

این نسل عموماً با مؤلفه «دارایی واقعی» و مجاورت با مؤسسات پژوهشی یا محیط‌های فنی دانشگاهی مشخص می‌شوند. مراکز رشد این نسل با مجموعه‌های جدید ساختمانی، نظیر پارک‌های علم و فناوری یا قطب‌های فناوری یا با واگذاری ساختمان‌های متروک و رها شده (نظیر مجتمع‌های صنعتی) ایجاد می‌شوند. مؤلفه «دارایی واقعی» اغلب حاکی از سرمایه‌گذاری دولتی قابل ملاحظه است که گاه برنامه‌های نوآوری، اشتغال‌زایی و توسعه اقتصادی ملی یا محلی از آن حمایت به عمل می‌آورند. یکی از چالش‌های عمده این مراکز، که همواره نیازمند سرمایه‌گذاری ثابت می‌باشند، این است که چرخه عمر توسعه‌ای طولانی دارند و از سرمایه‌گذاری ناکافی و مکانیزم‌های موجود برای فارغ‌التحصیلی شرکت‌ها آسیب می‌بینند. متداول‌ترین «عوامل موفقیت» این سامانه‌ها به ظرفیت آن‌ها در تمرکز بر ایجاد مخاطرات جدید تا مدیریت دارایی واقعی، اداره و کنترل مدیریت کارآفرینی و بازاریابی راهبردی محور بستگی دارد.

Financial technology یا FinTech

فناوری مالی

صنعتی در فضای اقتصادیست و به کمپانی‌ها و استارت‌آپ‌هایی اشاره دارد که با کاربرد تکنولوژی تلاش بر کارآمدتر کردن خدمات مالی دارند.

ظهور پدیده استارت‌آپ‌های مالی یا «فین‌تک» هم نتیجه پیوند دو صنعت بانکداری و تکنولوژی است که از خدمات پرداخت گرفته تا انتقال و ارسال پول را در بر می‌گیرد. شرکت‌های فعال در زمینه فناوری‌های مالی عموماً استارت‌آپ‌هایی هستند که در پی به چالش کشیدن سیستم سنتی‌اند. اساساً این رویکرد که شرکت‌های فین‌تک زیرمجموعه بانک‌ها یا شرکت‌های فناوری باشند با روح فین‌تک در تضاد است. چنانچه تصور کنیم، می‌توان خدمات فین‌تک را درون همان کمپانی‌های سنتی ارائه کرد راه خطا را در پیش گرفته‌ایم.

For - Profit Property Development Incubator

مراکز رشد توسعه اموال انتفاعی

این دسته از مراکز رشد، دفتر و فضای کارگاه / تولید با خدمات مشترک فراهم می‌آورند. برخی از مؤسسات اموال، به توسعه بازار تجملی می‌اندیشند و در این زمینه به آن دسته از شرکت‌های زایشی توجه دارند که تصویر آگاهانه‌ای از نرم‌افزار، اینترنت و بخش‌های خدمات حرفه‌ای دارند. برای مثال به شرکت‌هایی که یکی از کلیدهای موفقیت را در دست دارند. توسعه‌دهندگان اموال به درآمد حاصل از اجاره و رشد ارزش دارایی واقعی علاقه‌مند هستند.

For- Profit Business Incubator

مرکز رشد تجاری انتفاعی

مؤسسه‌ای که کسب‌وکار اولیه آن رشد شتاب‌دهنده شرکت‌های مشتری است، در جایی که پست‌های منفعت‌زا در برنامه کسب‌وکار گنجانده شده است. این گونه مراکز گاه با سهم شدن در سود شرکت‌ها پس از موفقیت، منتفع می‌شوند.

For- Profit Investment

مراکز رشد سرمایه‌گذاری انتفاعی

این دسته از مراکز رشد اغلب مرکزی بیش از یک روش ساده برای

مؤسسات سرمایه‌ای مخاطره‌جو و یاری‌رسانان کسب‌وکار دارند که سهام‌شان را در یک منطقه سرمایه‌گذاری می‌کنند. این امر این امکان را به مراکز رشد سرمایه‌گذاری انتفاعی می‌دهد که به جای توده‌های قدیمی که در جست‌وجوی‌شان هستند و تا حدودی ضریب موفقیت پایینی دارند، به سهام‌شان توجه بیشتر داشته باشند و چه بسا در آن هم‌افزایی ایجاد کنند.

Free Riding

سواری مفت

در شرایط عادی کشورهای در حال توسعه تمایلی به رعایت حقوق بین‌المللی دارایی معنوی ندارند و ترجیح می‌دهند بدون پرداخت هزینه اضافی محصولات خارجی را مشابه‌سازی کنند. این دیدگاه از دید کارشناسان غربی، سواری مفت تلقی می‌شود.

Founder

بنیان‌گذار استارت‌آپ

به شخصی که استارت‌آپ را راه‌اندازی می‌کند بنیان‌گذار گفته می‌شود. این اشخاص معمولاً علاقه‌ای به کار کردن برای دیگران ندارند و باور دارند که می‌توانند با تلاش‌های بی‌وقفه‌ی خود دنیا را تغییر دهند. این افراد می‌توانند با تعدادی از دوستان خود در این راه شریک شوند و وظایف سنگین را بین خودشان تقسیم کنند. راه‌اندازی یک استارت‌آپ به هیچ‌عنوان کار راحتی نیست و در طی آن، به بنیان‌گذاران آن فشار زیادی وارد خواهد شد. اما اگر فعالیت‌های آن‌ها موفقیت‌آمیز باشد، نتیجه‌ی آن هم از نظر احساسی و هم از نظر مالی بسیار خوب خواهد بود.

G

Gestation

ایجاد و شکل‌گیری

ایجاد و شکل‌گیری، اولین گامی است که یک شرکت برمی‌دارد. در این مرحله، فردی مبتکر ایده‌ای فناورانه با پتانسیل خوب در بازار دارد؛ اما از خبرگی لازم و منابع مورد نیاز برای تجاری‌سازی ایده‌اش بهره‌مند نیست.

Gestation

مرحله تکوین

مخاطره‌جو ایده‌ای فناورانه دارد که دارای بازار بالقوه مطلوبی است اما برای تجاری‌سازی آن، منابع و تجربه تجاری محدودی دارد.

Graduate

رشد یافتن /خارج شدن

یک مؤسسه کسب و کار که توسط یک مرکز رشد در یک دوره زمانی پرورش می‌یابند (اصطلاحاً سر از تخم بیرون می‌آورند) و ساختمان فیزیکی مرکز رشد را ترک می‌کنند یا پیوند رسمی‌اش را با مرکز رشد قطع می‌کنند. شرکت‌های رشد یافته یا خارج شده از مرکز رشد به طور موفقیت آمیزی به نقطه معیار مورد توافق رسیده‌اند و یا تأمین مالی دیگری به دست آورده‌اند و یا با سازمان دیگری ادغام شده‌اند. رویکرد پیش‌رشد - مرکز رشد ایده‌های مرکز پیش‌رشد، کارآفرین بالقوه، (به صورت دستیار) و دانش کلیدی برای چگونگی اداره یک

شرکت فراهم می‌آورد. ویژگی جدید و نوآور یک مرکز پیش‌رشد این است که ایده کسب و کار را به صورت آکادمیک محک بزند و تجربه کسب و کار را بدون اینکه فرد صاحب ایده مالک شرکت شود، به چنگ می‌آید.

برخلاف مرکز رشد کسب و کار معمول، مرکز پیش‌رشد فقط از پروژه‌های کارآفرین (مراکز انتفاعی) و تقریباً در بنگاه‌ها ثبت نشده حمایت می‌کند. مدیریت مرکز پیش‌رشد و یک مرکز آکادمیک قراردادی را منعقد می‌کنند که مراکز انتفاعی را قادر می‌سازد تا یک فعالیت کسب و کار معمول، مثلاً فروش محصولات، را در مرحله مقدماتی به نفع مرکز پیش‌رشدی به انجام رسانند. هرگاه مدیر اجرایی همه فعالیت‌های کسب و کار مراکز انتفاعی را کنترل می‌کند، خطرات مالی برای گروه‌های آکادمیک و کارآفرین کاهش می‌یابد. اقدام ثبت‌نام یک بنگاه معمولاً پس از دوره موفقیت مرکز پیش‌رشد زمانی اتفاق می‌افتاد که گروه‌های کارآفرین و آکادمیک دانش، مهارت و تجربه کافی را برای اداره شرکت خودشان کسب کرده باشند.

با توجه به اعتماد به نفس و تجربه آکادمیک کسب شده در خلال مرحله پیش‌رشدی، ترس آنان از شکست به طور معناداری کاهش می‌یابد. مرکز پیش‌رشد بر آموزش و مربی‌گری کارآفرینان بالقوه متمرکز است و پوشش قانونی برای فعالیت‌های تجاری مراکز انتفاعی فراهم می‌آورد که وابسته به نهاد قانونی مستقلی نیستند. در خلال دوره پیش‌رشد، کارآفرینان آتی با فروش محصولات یا خدمات مقدماتی، تقاضای بازار و ایده‌های کسب و کارشان را کشف می‌کنند. پیش‌مرکز رشد محیط آموزشی مساعدی برای کارآفرینان بالقوه یا گروه‌های کارآفرین از طریق قرارداد آن‌ها در یک موقعیت فعال فراهم می‌آورد. دانشمندان با راه‌اندازی مرکز انتفاعی‌شان نقش فعالی را در زمامداری فرآیند تجاری‌سازی نتایج R&D آنها بر عهده می‌گیرند. بدین گونه آن‌ها از وظایف وقت‌گیری مانند حسابداری خلاص می‌شوند. به علاوه، مراکز پیش‌رشد حمایت‌های خاصی مانند دوره کارآفرینی، نظارت بر کارکنان و دسترسی به شبکه‌های مرتبط را نیز فراهم می‌آورند.

Graduate

شرکت رشد یافته

یک شرکت مقیم در مرکز رشد که مکان فیزیکی خود را در مرکز رشد ترک می‌نماید یا دیگر از مرکز رشد خدمات عمومی دریافت نمی‌کند را شرکت رشد یافته می‌نامند.

Graduation

رشد یافتن

رشد و تکامل یافتن یک شرکت در مرکز رشد است.

Growth

رشد

در مرحله رشد، کسب و کار با تمرکز بر محصول اصلی اش گسترش می‌یابد.

Growth Stage

مرحله رشد

شرکت خط تولید موظف به گسترش محصول اند و بر محصول اصلی تمرکز دارند. کسب مدیریتی خود را از غیر رسمی به رسمی منتقل می‌سازد.

H

Hatchery

مرکز رشد

واژه دیگری که برای مرکز رشد مورد استفاده قرار میگیرد و معمولاً برای پروژه‌هایست که در مرحله ایده اولیه قرار دارند کاربرد دارد.

High Tech

فناوری پیشرفته

محصولات یا خدماتیست که مستلزم به داشتن مهارت بالا هستند و از منابع و ترکیب‌ها پیچیده بهره‌مند هستند. به عبارت دیگر مفهومیست که وضعیت فعلی فناوری یا کاربرد دانش را در فرآیندها یا محصولات جدید بیان می‌کند. فناوری پیشرفته نسبی است. در زمان ادیسون لامپ فناوری پیشرفته محسوب می‌شد، همان‌گونه که در دهه ۱۹۳۰ ماشین تحریر برقی فناوری پیشرفته‌ای بود. امروزه فناوری پیشرفته به کاربردهای زیست فناوری و میکروالکترونیک‌ها اطلاق می‌شود.

Hub

هاب / قطب

در حال حاضر، مرسوم‌ترین الگوی عملیاتی در یک مرکز کار و کسب است که گزاره ارزشی آن نیز، عرضه تسهیلات فیزیکی و هم محیط‌های مجازی برای دریافت خدمات رشد (برای کسب و کارهای رشدیابنده‌اش) را شامل

می‌شود. مدل عملیاتی‌هاب، معمول‌ترین مدل عملیاتی مراکز رشد نوپاست که بیش از یکسال از حضورشان در عرصه کسب و کار نمی‌گذرد. هاب نقاط قوت دو مدل عملیاتی BAM و معبر را در یک اداره مرکزی تلفیق می‌نماید. گروه‌های تخصصی موجود در مراکز رشد Hub دامنه مطلوبی از خدمات را ارائه می‌دهند. در این مراکز، منابع مالی محدودی در اختیار رشدیابنده‌ها قرار می‌گیرد. با این حال شبکه کاری این دسته از مراکز رشد با بیرون رشدنیافته، سست، غیررسمی و بی‌ثبات است.

Hub Operational Model

مدل عملیاتی Hub

اغلب مدل‌های مراکز رشد نوپا، برگرفته از مدل Hub است. مدل Hub، با بهره‌گیری و تلفیق نقاط قوت دو مدل BAM و Portal، طرحی منسجم و ساخت‌یافته را ایجاد می‌کند. بخش‌های تخصصی موجود در مراکز رشد Hub ارائه‌کننده سطح مطلوبی از خدمات می‌باشند.

I

Inception

شروع

این مرحله، دومین گامی است که یک شرکت برمی‌دارد. در این مرحله گروه کاری شرکت تکمیل شده و شرکت دارای طرح کسب و کاری باشد و قصد آغاز ارائه خدمات و یا تولید محصول را دارد.

Inception

مرحله آغازین

در این مرحله هیچ درآمدی حاصل نشده است و شرکت فاقد تاریخچه می‌باشد، تیم کاری کامل نیست. طرح کسب و کار تهیه شده و شرکت در مرحله آغازین تهیه محصول است.

Incubatee

رشدیابنده

کسب و کار یا شرکت‌هایی که در یک مرکز رشد قرار می‌گیرند یا از طریق مرکز رشد به ثمر می‌رسند.

Incubation Period

دوره رشد

چارچوب زمانی مورد توافق یک مرکز رشد و یک کسب و کار رشدیابنده

است که طی آن کسب و کار رشد یابنده در ساختمان فیزیکی یا مجازی مرکز رشد باقی می ماند و همه خدمات قابل دسترس و مورد توافق را دریافت می دارد. دوره ای است حداکثر ۳ ساله که طی آن واحدهای فناوری مستقر در مرکز رشد به معیارهای رشد یافتگی دست یافته و پس از آن از مرکز رشد خارج می شوند. زمان این دوره در بعضی از مراکز رشد با تصویب هیئت امناء، تا ۵ سال قابل افزایش است.

Incubator

مرکز رشد

طرح ارایه خدمات و تسهیلات جهت تشویق کارآفرینی و به حداقل رساندن موانع برای ایجاد و رشد بنگاه های جدید، به ویژه برای شرکت های فناوری پیشرفته High-Tech از طریق جا دادن تعدادی بنگاه نوپاست که در استفاده از خدمات سهیم می باشند.

این خدمات مشترک شامل مکان جلسه، خدمات منشی و دفتری، خدمات حسابداری، کتابخانه های تحقیقاتی، ارائه مشاوره مالی و مدیریتی در مرکز و خدمات رایانه ای می باشد. مرکز رشد نهادی است جهت پرورش ایده های کسب و کار یا فناوری های جدید تا مرحله ای که برای سرمایه گذاران مخاطره پذیر جذاب شود.

به طور نمونه یک مرکز رشد فضای فیزیکی و بعضی یا همه خدمات: قانونی، مدیریتی و فنی مورد نیاز برای یک بنگاه را فراهم می کند تا آن بنگاه توسعه یابد. شرکت های سهامی خاص، اغلب به خاطر حمایت مراکز رشد از طریق ایجاد فرصت های سرمایه گذاری در مرحله اولیه، به آنها اتکا می کنند.

Incubator Facilities

امکانات مراکز رشد

ملک و دارایی هایی هستند که به صورت خاص به منظور حمایت از بنگاه های جدید و در حال رشد و برخی مواقع صنایع ویژه مانند تکنولوژی زیستی ایجاد می گردد.

Incubator Generations

نسل‌های مرکز رشد

۱. نسل اول First Generation
۲. مراکز رشد دانشگاه University Incubators
۳. مراکز رشد مجازی Virtual Incubators
۴. مراکز رشد کسب و کار بین‌المللی International business Incubators
۵. مراکز رشد دات. کام Dot.com Incubators

Incubator Industry

صنعت نوپا

یک بنگاه صنعتی کوچک تازه تشکیل شده (نوپا)، که هنوز به صورت کامل تأسیس نشده است.

Incubator Operational Model

مدل عملیاتی مرکز رشد

در نسل‌های مختلف مراکز رشد، چهار نوع مدل عملیاتی وجود دارد. این مدل‌های عملیاتی به بررسی کانون‌های تمرکز مراکز رشد در نسل‌های مختلف، ترسیم و القای قالب آن‌ها، توصیف حیطه ارائه خدمات، فرصت‌های سرمایه‌گذاری و سطح اتحادهای خارجی و اختصاصی آن‌ها می‌پردازد.

Incubators Main Players

نقش آفرینان اصلی در مراکز رشد

۱. کارآفرینان Entrepreneurs
۲. فرشتگان کسب و کار Business Angel (انواع یاری‌رسانان):
 - الف. فرشتگان کارآفرین Entrepreneurial Angels
 - ب. فرشتگان گروهی Corporate Angles
 - پ. فرشتگان مشتاق Enthusiaſt Angles

ت. فرشتگان مدیریت خرد Micromanagement angles
ج. فرشتگان تخصصی Professional angles Industrial

Information technology (IT)

فناوری اطلاعات

منظور از فناوری اطلاعات، آن نوع فناوری است که از آن در از ذخیره، تبادل و دستکاری اطلاعات استفاده می‌شود. سازمان‌هایی که از فناوری به‌طور کلی و از IT به‌طور خاص بهره می‌گیرند، سازمان‌هایی کارا تر، اثربخش تر و نوآور تر می‌باشند.

Infrastructure

زیرساخت

خدمات پایه و اساسی مانند جاده‌ها و شبکه فاضلاب که برای توسعه، فعالیت و رشد یک شهر ضروری است. سیستم‌ها و شرایطی که از فعالیت‌های اقتصادی حمایت می‌کنند و اغلب مکانشان ثابت است.

Initial Public Offering (IPO)

عرضه اولیه سهام

دعوت به صورت فراخوان عمومی برای خرید سهام یک شرکت توسط واسطه‌هایی چون مؤسسات اعتباری و بانک‌های تجاری انجام می‌گیرد. این کار به وفور جهت انتشار سهام و قرضه افزایش سرمایه انجام می‌گیرد. عرضه و انتشار سهام برای حراج می‌تواند به دو شکل باشد: تحت یک قیمت ثابت که نیاز به فرم قرعه‌کشی یا سهمیه‌بندی دارد، اگر تقاضا برای سهام زیاد باشد. یا از طریق مزایده (پیشنهاد خرید) که در آن پیشنهاد دهندگان و افراد متقاضی خرید، تعدادی ثابت سهام را با همان قیمت تعیین شده و یا بیشتر از آن درخواست می‌کنند و نهایتاً سهام به کسی که بیشترین قیمت را پیشنهاد داده

است واگذار می گردد. این عبارت همچنین عرضه عمومی نیز نامیده می شود.

Innovation

نوآوری

معرفی و ارائه یک ایده جدید به بازار به شکل یک محصول، خدمات یا توسعه در یک سازمان یا فرآیند.

Innovation Center

مرکز نوآوری

شبهه به مرکز رشد است که مخصوص تجاری سازی پروژه های نوآورانه می باشد.

Innovative

نوآورانه

ایجاد ارزش و ثروت از طریق ارائه ایده ها، محصولات، خدمات یا راه های نوین انجام کار جدید است.

Intellectual Asset(IA)

دارایی های غیر منقول (نامشهود)

دارایی ها و سرمایه های نامشهود و غیر منقول (نامشهود) مانند دانش، مهارت، حق امتیاز، حق تألیف، حق انحصاری اختراع، نام و نشان تجاری و مزیت رقابتی هر شرکت است که به این عوامل بستگی دارد.

Intellectual Capital (IC)

سرمایه نامشهود

یک عبارت و واژه مالی است که تفاوت میان ارزش دفتری (بر اساس

دارایی‌های منقول) و ارزش بازار (قیمت بازار) را مشخص می‌کند.

Intellectual Property Rights

حقوق مالکیت معنوی

فرآیند قانونی که از تکنولوژی یا فرآیندهای یک شرکت حمایت و پشتیبانی می‌نماید.

Intellectual Property(IP)

مالکیت معنوی

یک عبارت به رسمیت شناخته شده است و شکل سنتی عبارت دارایی‌های غیرمنقول که شامل آرم و نام تجاری، حق طراحی، حق ثبت اختراع، حقوق معنوی، اطلاعات و اسناد محرمانه را دربر می‌گیرد.

Intermediary

واسطه

گروهی از مؤسسات خدماتی تخصصی، آژانس‌ها و مؤسسات سرمایه‌گذاری و دیگر مؤسسات کسب و کار هستند که شراکت و اتحاد متعهدانه‌ای را با مرکز رشد شکل می‌دهند. این واسطه‌ها خود نیز در موفقیت هسته‌ها و مؤسسات فناور مستقر در مرکز رشد سهیم هستند.

International Business Incubators

مراکز رشد کسب و کار بین‌المللی

این نوع از مراکز رشد به عنوان سومین نسل از مراکز رشد تجاری معرفی شده‌اند. این مراکز برای توسعه کسب و کارهای مبتنی بر دانش، طیف وسیعی از خدمات حمایتی را ارائه می‌دهند. اکثر این مراکز، مبتنی بر صادرات هستند و سوابق فروش و نرخ رشد بسیار بالایی را نشان می‌دهند. مراکز رشد تجاری بین‌الملل، دانشگاه‌ها، مؤسسات تحقیقاتی، سرمایه‌های مخاطره‌ای و

مشارکت‌های مخاطره‌ای بین‌الملل را به یکدیگر متصل می‌کنند. این مدل رشد که مبتنی بر سازوکارهای همگرایانه است، در حال حاضر در کشورهای همچون چین، کره و مالزی وجود دارد.

International Business Incubators

مراکز رشد کسب و کار بین‌المللی

این مدل به عنوان «نسل سوم» مراکز رشد به شمار می‌آیند. این دسته از مراکز رشد دامنه کاملی از خدمات حمایتی را برای توسعه کسب و کار دانش‌محور فراهم می‌آورند. بیشتر این مراکز صادرات مدار هستند و سوابق فروش و نرخ رشد تأثیرگذاری نشان می‌دهند. آن‌ها با دانشگاه‌ها، مؤسسات پژوهشی، سرمایه مخاطره‌پذیر و مشارکت‌های مخاطره‌ای بین‌المللی مرتبط هستند. این مدل مرکز رشد - مبتنی بر همگرایی مکانیزم‌های حمایتی - در کشورهای مانند چین، کره و مالزی وجود دارد. برخی از این مراکز رشد شروع به ایجاد شبکه مرکز رشد کرده‌اند. یعنی مراکز رشد داخل یک منطقه یا کشور یا با یک تمرکز. قوت این دسته از مراکز رشد بر ظرفیت آن‌ها در سهام کردن دیگران در دانش و منابع و نیز پیوند و هم‌افزایی مالی مبتنی است که می‌تواند در چارچوب پژوهش و توسعه ایجاد شود.

IPO (Initial Public Offering)

عرضه عمومی اولیه سهام

آخرین گام برای نیل به موفقیت در هر شرکتی، رفتن به میان مردم و عمومی شدن است که به آن عرضه عمومی اولیه سهام یا IPO اطلاق می‌شود.

IT Incubator

مرکز رشد IT

مرکز رشد IT یک ابزار توسعه اقتصادی است که به منظور تسریع رشد و موفقیت شرکت‌های کارآفرین از طریق عرضه خدمات و منابع حمایتی کسب و کار طراحی شده است. مدل مفهومی این مرکز رشد به صورت مثلی

۵۰ / فرهنگ واژگان روز کسب و کار و کار آفرینی؛ ۲۶۰ واژه

می باشد که روئوس آن عبارتند از:

الف: مدیریت اموال و املاک فضای اجاره ای و اجاره نامه های منعطف،

ب: سرمایه گذاری های مالی و تأمین مالی،

ج: مشاوره کسب و کار.

J

Joint Venture

دارای فعالیت کسب و کار مشترک
فعالیت بازرگانی که توسط دو یا چند مؤسسه به طور مشترک انجام می گیرد.

K

Knowledge Economy

اقتصاد مبتنی بر دانش

شرایطی که ارزش و ثروت در اثر ایده‌های جدید، نرم‌افزار، خدمات و روابط جدید روند صعودی پیدا می‌کند و افزایش می‌یابد.

L

Labor - Intensive

صنایع کاربر

صنعت و تجارتي که به تعداد زيادي کارگر و نيروي کار در يک جريب زمين نياز دارد.

Lean Startup

نوپای ناب

متودولوژی لين استارتاپ يا نوپای ناب به شما ياد می دهد که چگونه يک استارتاپ را هدايت کنید، چه موقع آن را تغيير دهيد و از چه راه هايی برای رشد آن استفاده کنید. لين استارتاپ يک رویکرد علمی برای ساختن و مدیریت استارتاپ به شما می دهد و کمک می کند که محصول خودتان را سريع تر به دست مشتري برسانيد. بسياری از استارتاپ ها با ایده ي ساختن محصول مورد نياز مردم راه اندازی می شوند. زمانی که مشتري ها نتوانند با يک استارتاپ ارتباط برقرار کنند، به ایده ي آن اهميتی نمی دهند و درنتيجه استارتاپ شکست می خورد.

Learning Industry

صنعت آموزش

عبارتي جمعی و اشتراکی در اقتصاد است برای سازمان هايی که کار شبيه سازی، مطابقت و حمايت از تقاضاهای آموزش افراد و کارکنان را برعهده دارند.

Local Economic Development Incubators

مراکز رشد با هدف توسعه اقتصادی محلی

این نوع از مراکز رشد عموماً توسط دولت‌های ملی و محلی و با فعالیت‌های گسترده و در عین حال به صورت رشته‌ای، به منظور توسعه اقتصادی محلی شکل می‌گیرد. حمایت از صنایع کوچک با شکل‌گیری خوشه‌های صنعتی یکی از اهداف استراتژیک این نهادهاست.

Low Tech

فناوری پایین

محصولات یا خدماتی که به مهارت، ترکیب نامعمول منابع و فنون پیچیده نیازی ندارد.

M

Market

بازار

محلّی که خریداران و فروشندگان اقلامی را که ارزش دارند مبادله می‌کنند. فضایی فیزیکی، که خریداران و فروشندگان برای بهترین قیمت چانه‌زنی می‌کنند، یکی از مفاهیم اساسی تجارت است. فقدان یک بازار فیزیکی برای یک سری از کالاها معمولاً یکی از منابع اساسی ناکارآمدی اقتصادی است. در این بازار تقاضا برای محصول یا خدمت مورد نظر معمولاً از طریق طرح‌هایی با مدت زمان مشخص و معلوم سنجیده می‌شود.

Market Niching

استراتژی جاگیری در بازار

یک نوع استراتژی بازاریابی است که هدف آن شناسایی بخش کوچکی از بازار و عرضه کالا و خدمات مناسب برای آن بخش است که نیازهای منحصر به فردی دارد.

Market Segmentation

تقسیم بازار

تقسیم بازار به بخش‌های متعدد بر حسب عوامل مختلف مانند؛ عوامل جغرافیایی، قیمت، نحوه تحویل کالا، ویژگی‌های مشتری و غیره و تقسیم شرایط به منظور تحمیل شرایط به خریدار یا فروشنده می‌باشد.

Market Share

سهم بازار

درصدی که یک مؤسسه یا کالا از بازار کسب می کند.

Maturity

بلوغ / مرحله پختگی

در این مرحله، کسب و کار قدرت رشد در هر دو زمینه فروش و سودآوری را به دست آورده و در بازار شهرت کسب کرده است. برای این که شرکت به صورت رقابتی باقی بماند باید به نوآوری و خلاقیت در تولید محصول رو آورد.

Mentor

مشاور، مربی، رایزن

مدیر ارشد یک مؤسسه پا گرفته که موافقت کند تعداد ساعت معینی را در هر هفته به مؤسس یک شرکت نوپا که در مرحله رشد آغازین است آموزش دهد. خصوصیات منتورها عبارت است از: سابقه کار قابل توجه، علاقمند به آموزش و انتقال تجربیات خود به دیگران، ارتباطات قابل توجه با اهل دانش.

Menti

منتی

کسی که طرف صحبت منتور هست و از او کمک دریافت می کند، menti نامیده می شود. منتور به صحبت های منتی خود با دقت گوش می دهد و با طرح سوال های مختلف، تفکر و تعمق در او ایجاد می نماید.

Mentoring

منتورینگ

یک منتور برای یک کسب و کار نوپا کار کرد زیادی می تواند به همراه داشته باشد از جمله: بازار را به خوبی می شناسد و رفتار با مشتری را به شما می آموزد.

چشم‌اندازی گسترده دارد و صحبت با او چشم‌انداز شما را بهبود می‌بخشد. راه‌وچاه را از هم شناخته و شما را با برخی اشتباهات فاحش آشنا می‌کند که نباید انجام دهید. شبکه‌ای بزرگ از کارآفرینان، سرمایه‌گذاران و مسئولین را دارد که می‌توانید روی آنها حساب کنید. خود او شاید در مقام یک فرشته کسب‌وکار روی کسب‌وکار شما سرمایه‌گذاری کند. شما گاهی درگیر امور اجرایی جزئی می‌شوید و از بحث‌های کلانی مثل استراتژی کسب‌وکارتان دور می‌شوید. او کسب‌وکار را از بیرون می‌بیند و مسیر نادرست را گوشزد می‌کند. فردیست موفق و بانگیزه، که در مراحل سخت و خشن راه‌اندازی کسب‌وکار به شما روحیه و انگیزه مضاعف می‌دهد.

Merge & Acquisition

مالکیت و ادغام

زمانی است که استارت‌آپ توسط یک شرکت بزرگ‌تر خریداری یا با آن ادغام می‌شود. این اتفاق به صورت دوستانه (همراه با توافقنامه) یا خصمانه (بدون توافقنامه) صورت می‌گیرد.

Microbusiness or Microenterprise

بازار کوچک و خرد

یک بازار کوچکتر از SBA همان بازار کوچک و خرد است. بر اساس برنامه تقسیم‌بندی شرکت‌ها (۱۹۹۲) شراکت و مالکیت انحصاری یا تجارت خانگی که کمتر از ۱۰ نفر کارکن (کارمند) دارد و کلاً دسترسی به بخش‌های مالی بانکی ندارد و از وام‌های کمتر از ۱۵۰۰ دلار استفاده می‌کند.

Micromanagement Angels

فرشتگان مدیریت خرد

این گروه از فرشتگان ترجیح می‌دهند که کنترل بیشتری بر سرمایه‌گذاری‌شان داشته باشند. اغلب مدیران خرد سرمایه‌شان را از محل هیئت‌مدیره شرکت کنترل می‌کنند تا یک مشارکت فعال. آن‌ها ممکن است هر بار در بیش

۶۰ / فرهنگ وازگان روز کسب و کار و کارآفرینی؛ ۲۶۰ واژه

از چهار شرکت سرمایه گذاری کنند و به ارزش افزوده شان در هر یک از سرمایه گذاری ها بیافزایند.

Mid Tech

فناوری متوسط

محصولات یا خدماتی که مستلزم مقداری مهارت و ترکیب منابع موجود، بدون پیچیدگی های غیر معمول است.

Mixed Incubators

مراکز رشد مختلط (عمومی)

این نوع از مراکز رشد به دلیل فقدان کسب و کار ایجاد گردیده است. هدف این دسته از مراکز رشد ایجاد شرکت های نوپا و ایجاد شغل می باشد.

N

National Innovation System (NIS)

نظام ملی نوآوری

نظام ملی نوآوری، مجموعه‌ای از سازمان‌ها و روابط بین آنهاست؛ که کلیه سازوکارهای لازم برای توسعه و ارتقای نوآوری در همه ابعاد، در آن گنجانده شده است.

Network of Business Angels

شبکه فرشتگان کسب و کار

شبکه‌های یاری‌رسانان کسب و کار، جورسازی عرضه و تقاضای سرمایه را تسهیل می‌سازند. خدمات آنها می‌تواند شامل جفت‌وجور کردن معامله، آموزش و آماده‌سازی سرمایه باشد.

Networked Incubators

مراکز رشد شبکه‌ای شده

یک مرکز رشد شبکه‌ای برای پرورش شریک در میان گروه‌های نوپا و سایر مؤسسات موفق اینترنت‌مدار از سازوکارهایی برخوردار است که جریان دانش و خیرگی را در کنار شرکت‌ها و بازار و ارتباطات فناوری آتی را پرورش می‌دهد. شرکت‌های نوپا به کمک چنین مرکز رشدی می‌توانند شبکه کاری منابع و شرکا را به سرعت به دست آورند.

Non-Disclosure Agreement(NDA)

توافقنامه عدم افشاگری

به توافقنامه‌ای گفته می‌شود که طی آن هر دو طرف از اطلاعات حساس و محرمانه مانند اسرار تجارت محافظت می‌کنند و آن را با شخص سوم به اشتراک نمی‌گذارند.

Non-Profit Business Incubator

مراکز رشد کسب و کار غیرانتفاعی

مراکز رشد غیرانتفاعی از مراکز پژوهشی، دانشگاهی، دولت‌های مرکزی و محلی سرچشمه می‌گیرند و توسط حامیان ایجاد می‌شوند. به لحاظ تاریخی، مراکز رشد کسب و کار توسط مراکز دانشگاهی و پژوهشی تأسیس و عمدتاً توسط دولت‌های مرکزی و محلی تأمین مالی می‌شوند. برخی از این مراکز رشد تحت تأثیر موفقیت‌های تاریخی هستند، مانند ATDC آتلانتا با ۳۱ سال موفقیت، تولید مستمر و رونق ثابت و بیش از یک صد شرکت فارغ شده موفق. گروه‌های کوچک‌تری از مراکز رشد غیرانتفاعی وجود دارد که توسط کارآفرینان موفق تأسیس شده‌اند (یا می‌شوند)؛ یعنی کارآفرینانی که هدف‌هایشان رشد استعداد و تسهیل توسعه اقتصادی محلی است. این دسته از مراکز رشد از منافع دیگر مخاطرات خصوصی کسب و کار تأمین مالی می‌شوند.

Not-for-Profit Business Incubator

مرکز رشد تجاری غیر انتفاعی

مؤسسه‌ای که کار اولیه آن رشد و شتاب دادن به شرکت‌هایی است که یا درآمدزا نشده‌اند و یا به نقطه سر به سر نرسیده‌اند. این مراکز معمولاً از سوی دولت و یا سرمایه‌های جامعه تأمین مالی می‌شوند.

O

Operating Models Of Business Incubation

مدل‌های عملیاتی مرکز رشد کسب و کار

چهار گونه مدل عملیاتی مرکز رشد وجود دارد که کانون تمرکز مرکز رشد را شرح می‌دهند؛ کانون تمرکزی که ساختار، دامنه خدمات و فرصت‌های سرمایه‌گذاری و سطح اتحادهای خارجی مرکز رشد را تعیین می‌کند.

۱. فیزیکی / سنتی / آجر و سیمان (Bricks and Mortar) BAM

۲. معبر (یا مرکز رشد مجازی) Portal

۳. هاب / قطب Hub

۴. اگیوباتور / تخم‌مرغی شکل Eggubator

P

P&L Profit/loss (Income Statement)

صورت وضعیت در آمد

صورت وضعیت مالی که نشان دهنده مقدار سود یا زیان در عملکرد، در آمد و دستمزدهای یک شرکت است.

Park

پارک

به مجموعه‌ای اطلاق می‌شود که از طریق فراهم آوردن و ارائه زمین، تأسیسات زیربنایی آزمایشگاه‌ها و جایگاه‌های تحقیقاتی متمرکز و تسهیلات قانونی موجبات اجتماع واحدها، شرکت‌ها و مؤسسات تحقیقاتی را در یک فضای متمرکز فراهم آورد. این مجموعه‌ها که معمولاً در مجاورت قطب‌های دانشگاهی و یا صنعتی و اقتصادی شکل می‌گیرند، ضمن ایجاد فضای مناسب برای انجام کارهای تحقیقاتی، کاری و تجاری سازی، موجبات رشد تحقیقات را از رهگذر هم‌افزایی ناشی از مجاورت فیزیکی این واحدها و نیز کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری اولیه و جاری فراهم می‌سازد.

Partnership

شرکا

بیوند داوطلبانه دو یا چند نفر برای دنبال کردن یک کسب و کار پر مخاطره،

به عنوان کسب و کاری سودآور است. شرکا می توانند بدون قرارداد کتبی، به واسطه رفتار شراکتی نظیر سرمایه گذاری یا شراکت در منافع کسب و کار با هم کار کنند؛ ولی داشتن یک توافق نامه شراکت امری خردمندانه است.

Patent

حق انحصاری اختراع

مجوز استفاده از یک نوآوری به صورت انحصاری برای زمان و مکان محدود با متوقف کردن فرم های دیگر، از میان چیزهای دیگر، استفاده یا فروش آن بدون اجازه و تحت اختیار خود.

Pilot Application

کاربرد اولیه

کاربری اولیه از ابزار، نرم افزار، محصول یا خدمات جدید که معمولاً در مقیاس کوچک ساخته و تهیه می شود و برای بررسی و تحقیق اولیه و جمع آوری داده ها کاربرد دارد.

Pilot Stage

مرحله مقدماتی / آزمایش

مرحله ای از تهیه محصول است که هزینه های مستمر و مهمی را بر شرکت متحمل می کند، در حالی که شرکت هنوز درآمدي ندارد.

Pivot

پیوت

زمانی که استارتاپ استراتژی های خود را سریعاً تغییر می دهد. معمولاً این تغییرات به دلیل عدم بازدهی اتفاق می افتند و طی آن بر ویژگی های دیگر محصولات یا مشتری تمرکز می شود.

Policies and Procedures

خط مشی‌ها و رویه‌ها

رهنمودهایی که به عنوان «قوانین» و تحت یک برنامه عمل می‌شوند. این خط مشی‌ها و رویه‌ها، عبارات مکتوبی هستند از تصمیماتی که مدیریت آن‌ها را ایجاد کرده و انتظار دارد کارمندان تحت این قوانین برای معاملات سازمان عمل کنند.

Portal Operational Model

مدل عملیاتی پورتال

Portal نوع جدیدی از مراکز رشد تجاری هستند، Portal‌ها طیف وسیعی از خدمات را به صورت الکترونیکی و از طریق اینترنت ارائه می‌دهند و اتحادهای مجازی ایجاد می‌کنند، اما با تمام این تفاسیر میزان سرمایه‌ای که برای خود در نظر می‌گیرند، محدود می‌باشد. برجسته‌ترین نقطه قوت مدل Portal، دسترسی آسان آن به طیف وسیعی از خدمات، بدون وجود هرگونه هزینه اجرایی جنبی، تسهیلات فیزیکی و نیز سهولت دسترسی به شرکا و مشتریان در سراسر دنیا می‌باشد. با وجود این، فقدان تعاملات انسانی که عمده‌ترین نقطه ضعف این مدل به‌شمار می‌آید میزان مشتریان را تا حد چشم‌گیری کاهش می‌دهد.

Pre-Seed Stage

مرحله پیش سرمایه اولیه

مقدار کم و بیش ناچیزی از سرمایه برای سرمایه‌گذاری یا کارآفرینی با مفهوم ویژه‌ای است که به صورت بالقوه دارای فرصت کسب و کار سودآور می‌باشند که هنوز به اثبات و ثمررسی نرسیده‌اند. کار سرمایه‌گذاری شده ممکن است شامل رشد محصول (در برابر پژوهش ناب) باشد، ولی به ندرت بازاریابی اولیه را در بر می‌گیرد.

Pre-Incubation Period

دوره پیش‌رشد

در تأسیس مرکز رشد، اندیشه اولیه پذیرش شرکت ثبت شده و تشکیل یافته است. چنانچه در هر یک از عوامل چون ایده، کار گروهی، تجربه کاری اولیه و ثبت قانونی شرکت مشکلی وجود داشته باشد، ترجیحاً دوره‌های اولیه قبل از مرکز به هنگام دوره‌های پیش مرکز رشدی طراحی می‌شود که مدت آن محدودتر است. در دوره‌های پیش مرکز رشدی که ممکن است از ۶ تا ۹ ماه طول بکشد؛ سعی می‌شود تا ضمن برطرف شدن نواقص، شرایط لازم جهت ورود به مرکز فراهم گردد. در واقع تصمیمات مربوط به ارزیابی درخواست‌های ورود به مرکز رشد به سه صورت خواهد بود:

۱. رد درخواست،

۲. پذیرش شرکت،

۳. پذیرش مشروط. در پذیرش مشروط، شرکت‌هایی که به‌طور مشروط پذیرفته می‌شوند در یک فهرست انتظار برای فضای در دسترس بعدی یا در صورت لزوم طی دوره پیش‌رشد در برنامه قرار می‌گیرند.

Pre-Incubation Period

دوره رشد مقدماتی

۱. دوره‌ای است که هسته‌های تحقیقاتی توسعه‌ای به منظور تقویت گروه کاری، شناسایی و تثبیت ایده محوری و شناخت دقیق بازار به مدت ۶ تا ۹ ماه از خدمات عمومی، مشاوره‌ای/آموزشی و حمایت‌های محدود مالی مرکز رشد پس از استقرار بهره‌مند می‌شوند (دوره آماده شدن هسته‌ها برای ورود به مرکز رشد).

۲. دوره‌ای حداکثر ۶ ماهه است که در آن، به افراد و یا گروه‌های مستعدی که دارای ایده‌های نوآورانه صنعتی هستند، مشاوره و آموزش‌های لازم برای آشنایی با بازار، شناسایی گروه کاری، تثبیت ایده کاری و ایجاد هویت‌های حقوقی مستقل داده می‌شود. در صورت موفقیت در دوره مقدماتی و کسب هویت مستقل حقوقی، واحدهای نوپا می‌توانند متقاضی

اسکان رسمی در مرکز رشد شوند. زمان این دوره با تصویب مدیر مرکز رشد تا ۹ ماه قابل افزایش است.

Pre-Seed Capital

سرمایه دوره پیش از آغاز

سرمایه اولیه محدودی که برای کار آفرینی تهیه می‌شود و قصد اثبات فرصت‌های بالقوه ایده را دارد.

Private Investors' Incubators

مراکز رشد با سرمایه‌گذاری مشترک خصوصی

این نوع از مراکز رشد معمولاً به صورت مشترک یا تعاونی، بین مجموعه‌ای از شرکت‌های خصوصی که با اهداف راهبردی مشترک فعالیت می‌کنند، پدید می‌آید که در آن خلق فرصت‌های جدید و ارزان‌قیمت و کم‌هزینه برای اعضا در امور تحقیق و توسعه و بهره‌گیری مشترک از استعدادها و خلاقیت‌های کمیاب بین کارمندان اعضای نهاد می‌باشد. در این نهادها مزیت هم‌افزایی و اشتراک در دانش فنی ایجاد شده به صورت مهم‌ترین هدف استراتژیک مطرح است.

Private, for Profit Business Incubator

مرکز رشد کسب‌وکار انتفاعی خصوصی

این مراکز طراحی شده‌اند تا برای مشتریان و خودشان پول بسازند. آن‌ها تمایل دارند بر مبنای حوزه تخصصی بنیان‌گذاران تخصصی‌تر شوند. مراکز رشد انتفاعی در تبادل تجربیات، فضای دفتر و سرمایه (تهیه توسط عضو سوم به طور مستقیم یا به واسطه)، عموماً سهام یکسانی در شرکت‌های نوپا دارند.

Professional Angels

فرشتگان حرفه‌ای

سرمایه‌گذارانی با زمینه‌های شغلی تخصصی مانند (پزشکان، وکلا،

حسابداران) هستند. این فرشتگان سرمایه‌گذار ترجیح می‌دهند در مؤسساتی سرمایه‌گذاری کنند که محصولات یا خدماتی ارائه می‌دهند که با تجربه کاری‌شان متناسب است و غالباً به شرکت سرمایه‌گذاری شده نیز نظرات کارشناسانه مربوط به تخصص خود را ارائه می‌دهند. گرچه آن‌ها مشارکت بسیار فعالی ندارند. آن‌ها معمولاً در چندین شرکت همزمان سرمایه‌گذاری می‌کنند و مایلند از ۲۵,۰۰۰ تا ۲۰۰,۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کنند. این سرمایه‌گذاران اغلب ترجیح می‌دهند با همکاران خود به صورت مشترک سرمایه‌گذاری کنند.

Promotor

بانیان

بازیگران بسیاری در بخش خصوصی و دولتی وجود دارند که در دنیای مرکز رشد درگیر شده‌اند. فهرست بلندی از بانیان عبارتند از:

- دپارتمان‌های وزارتی و ایالتی،
- مراجع قدرت محلی یا ناحیه‌ای،
- جایگاه تجارت و صنعت،
- انجمن‌های توسعه اقتصاد محلی،
- دانشگاه‌ها، کالج‌های سطح سوم،
- مراکز پژوهش - انجمن‌های خصوصی،
- مؤسسان/تراست‌ها و سازمان‌های نیکوکاری،
- همکاران بزرگ - مؤسسات مشاوره‌ای،
- مؤسسات قانونی،
- عاملان دارایی‌های واقعی،
- کارآفرینان مستقل،
- سرمایه‌گذاران مخاطره‌جو،
- یاری‌رسانان کسب و کار.

سطوح بالایی از تنوع در طبقه بازیگران نشان می‌دهد که از یک سو، ایجاد شرکت در حد گسترده‌ای درک شده است و از سوی دیگر، ایجاد

شرکت یک ابزار کارآفرینی از سرمایه است که به شمار فزاینده‌ای از مشارکت کنندگان در این حوزه منجر شده است.

بنیان به طور آشکار هدف‌های یکسانی را در ایجاد مرکز رشد پی نمی‌گیرند. هدف‌ها به طور معناداری از یک بانی به بانی دیگر فرق می‌کند.

سایر ویژگی‌ها نوع پروژه‌هایی که با آن سرو کار دارند.

۱. روش‌های تأمین منابع مالی مرکز رشد نیز می‌تواند به طور چشمگیری از یک بانی به بانی دیگر فرق کند.

۲. هدف‌ها و غایت‌ها به طور کلی، هدف‌های مراکز رشد را می‌توان در مقولات زیر گنجانند: شغل آفرینی، تحریک فعالیت اقتصادی از طریق ایجاد شرکت، سود انتقال فناوری، تجاری‌سازی احیای مناطق بازسازی شده یا آسیب‌پذیر، متنوع ساختن نیمرخ صنعتی، ارتقای انواع معینی از فعالیت‌ها، ارتقای گروه‌های معین.

۳. نوع پروژه از مراکز رشد می‌تواند به طور اختصاصی در یک بخش (برای مثال صنایع، تولید، نرم‌افزار، زیست فناوری و غیره) یا ممزوج استفاده کرد. مراکز رشد با گروه‌های جمعیتی خاصی می‌توانند همکاری کنند: دانشجویان، اقلیت‌ها، مؤسسان شرکت‌های خارجی، کارکنان حاضر در شرکت‌های موجود و غیره. آن‌ها می‌توانند در مرحله پیش یا پس از ایجاد شرکت یا در واقع وقتی آن‌ها وارد دوره رشد شتاب‌یافته می‌شوند، روی کارآفرینان متمرکز شوند.

۴. مراکز رشد می‌توانند پنج نوع خدمت جهانی ارائه دهند:

- دارایی واقعی و مدیریت انطباق: تجهیز و آماده‌سازی، حفظ اتاق‌های اجاره‌ای جلسات و غیره.

- خدمات پایه: اغلب مبنای پاره‌وقت دارد: منشی، پذیرش، اتاق کنفرانس، کافه، پهنای باند و غیره.

- خدمات حمایتی و مشاوره‌ای: که می‌تواند یا به موضوعات عملیاتی روزانه (قانونی، پرسنلی، ارتباطات بانکی، حسابداری) یا به جنبه‌های راهبردی تجارت، آماده‌سازی طرح تجاری و مشاوره‌های عمومی در زمینه کسب و کار، بازاریابی، تصمیم‌گیری در زمینه مالکیت معنوی و تأمین مالی مربوط شود.

- آموزش: ارائه آموزش در جنبه‌های مختلف روش‌های مدیریتی و ارائه مربی‌گری انفرادی

- برقراری ارتباط: برقراری ارتباط از طریق شبکه‌های مالی، فناوریانه و تجاری که امکان دسترسی شرکت را به شرکا، مشتریان و غیره می‌دهد.

۵. الگوی تأمین مالی: الگوی تأمین مالی به منابع مالی مرکز رشد اطلاق می‌شود و سرمایه‌گذاری اولیه و هزینه‌های عملیاتی در مراحل نوپایی و رشد را شامل می‌شود. بازسازی می‌تواند از گزینه‌های زیر مشتق شود: اجاره و خدمات فراهم شده برای شرکت‌های مستقر در مرکز رشد خدمات بیرونی کمک‌های مالی بلاعوض یا کمک‌های معنوی حامی‌گری درآمد معوق.

۶. بافت: بافت نقشی مهم در هدف‌ها و توسعه مرکز رشد ایفا می‌کند. مراکز رشد در نواحی در دست بازسازی، مناطق صنعتی، یا مناطق شهری واقع هستند که باید با شرایط بسیار متفاوتی مقابله کنند. یک مرکز رشد corporate، از فرهنگ، فعالیت‌ها و منابع مشارکت و خدماتی که از طریق آن با شرکت والد پیوند می‌یابد، تأثیر می‌پذیرد. دسترسی به شبکه‌های کسب و کار مختلف در حد گسترده‌ای به سرمایه اجتماعی مدیریت مرکز رشد وابسته است. مختصر آن که، مراکز رشد به الگوهای مختلف و موقعیت‌هایی هرچه متنوع‌تر پاسخ می‌دهند.

Prototype

نمونه اولیه

نمونه اولیه وسیله، نرم‌افزار، محصول، کالا و یا خدمات است.

Prototyping

پروتوتایپینگ

پروتوتایپ یک نسخه پیش‌نویس از یک محصول می‌باشد که به شما امکان شکافتن ایده‌هایتان را می‌دهد و هدف پشت یک ویژگی یا مفهوم طراحی را

به کاربران قبل از آنکه زمان و پولی برای توسعه آن هزینه کنند، نشان دهید. یک پروتوتایپ می‌تواند هر چیزی از نقاشی کاغذی (کم - کاربر) گرفته تا چیزی که امکان کلیک کردن در تکه‌هایی از محتوا تا سایت با کارآیی کامل (زیاد - کاربر) باشد، را داراست.

Public, Non Profit Business Incubator

مرکز رشد غیرانتفاعی، دولتی

مراکز رشد غیرانتفاعی، دولتی عموماً با قواعد مستحکم‌تری نسبت به مراکز رشد انتفاعی عمل می‌کنند. زیرا آن‌ها باید در نهایت به منابع دولتی سرمایه‌گذار پاسخگو باشند. برای مثال، مراکز رشد غیرانتفاعی ممکن است محدودیت‌هایی بر سر راه رونق کلی شرکت‌های نوپا بگذارند، یا محدودیت‌هایی برای تعداد کارکنانی که مرکز می‌تواند در اختیار داشته باشد یا مدت زمانی که می‌تواند در مرکز رشد بمانند، قائل شود. از سوی دیگر، مراکز رشد انتفاعی با قواعد خودشان عمل می‌کنند. قوانین آن‌ها عموماً انعطاف‌پذیرتر است و در مقایسه با هم‌تایان غیرانتفاعی شان سرعت تغییر قوانین در این مراکز بیشتر است. افزودن بر این وجوه مشترک، مراکز رشد کسب و کار به اندازه افرادی که آن‌ها را اداره می‌کنند، با هم تفاوت دارند. آن‌ها در نوع سبک رهبری، هسته ایدئولوژی و هدف‌ها، سطح درگیر شدن با مشتری، خدمات و ساختار حق‌الزحمه با هم فرق دارند. در میان متخصصان با تکنیک بالا (که شامل بخش خصوصی و نیز بسیاری از مراکز رشد غیرانتفاعی می‌شود) برخی به طرح‌های پیشنهادی از راه دور، چندرسانه‌ای یا بنگاه‌های زیست فناوری ترتیب اثر می‌دهند و آن‌ها را می‌پذیرند. دیگران حتی با شرکت‌های نوپا صحبت نمی‌کنند. مگر آن‌ها که «صحبت، الکترونیکی» (مثلاً در تجارت الکترونیکی) در طرح کسب و کارشان صورت گیرد. برخی ترجیح می‌دهند در زمانی که ایده در مرحله خام است، به واقعیت وارد شوند؛ دیگران مایلند پیش از هرگونه فرصت‌طلبی تلاش‌های جدی (و پول) ارزش‌آفرینان را ببینند. عده‌ای خدمات کامل، دفتر، تلفن و فاکس ارائه می‌دهند. دیگران بر پول، بازاریابی، جنبه‌های مشورتی ارتباط و صرف نظر کردن از مدل سنتی / فیزیکی / آجر و سیمان (همه موارد باهم)

تمرکز دارند. برخی به محض این که شرکت نوپا قوی شد که بتواند روی پای خود بایستد، آن‌ها را وادار می‌کنند تا جایی برای خودشان دست و پا کنند.

R

Research Park

پارک تحقیقاتی

۱. به مجموعه‌ای اطلاق می‌شود که از طریق فراهم آوردن و ارائه زمین، تأسیسات زیربنایی آزمایشگاه‌ها و جایگاه‌های تحقیقاتی متمرکز و تسهیلات قانونی، موجبات اجتماع واحدها، شرکت‌ها و مؤسسات تحقیقاتی را در یک فضای متمرکز فراهم می‌آورد. این مجموعه‌ها که معمولاً در مجاورت قطب‌های دانشگاهی و یا قطب‌های صنعتی و اقتصادی شکل می‌گیرند، ضمن ایجاد فضای مناسب برای انجام تحقیقات کاری و تجاری‌سازی، و به اشتراک‌گذاری نتایج آن موجبات رشد تحقیقات را از رهگذر هم‌افزایی ناشی از مجاورت فیزیکی این واحدها و نیز کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری اولیه و هزینه‌های جاری فراهم می‌سازد.

۲. پارک تحقیقاتی پارکی است که در آن شرکت‌های جوان یا بخش‌های جدا شده از شرکت‌های بزرگ از طریق همکاری تنگاتنگ با یک دانشگاه و یا مؤسسه تحقیقاتی مجاور خود، امر تحقیق و توسعه خویش را پیش می‌برند و در آن‌ها امکان تکوین نمونه‌های اولیه کالا (و نه تولید انبوه کالا) را فراهم می‌آورد. انواع پارک‌های تحقیقاتی عبارتند از: پارک علمی، پارک فناوری.

Return On Investment (ROI)

بازده سرمایه‌گذاری

همان‌طور که از نامش پیداست، برگشت سرمایه را مورد بررسی قرار می‌دهد.

در واقع به پولی گفته می‌شود که به یک سرمایه‌گذار به‌عنوان درصدی از سرمایه‌گذاری‌اش در استارت‌آپ برگشت داده می‌شود. به‌عنوان مثال اگر یک سرمایه‌گذار مبلغ ۲ میلیون دلار برای خرید ۲۰ درصد سهام یک شرکت خرج کند و شرکت با مبلغ ۴۰ میلیون دلار به فروش برسد، این یعنی آن سرمایه‌گذار مبلغ ۸ میلیون دلار از فروش شرکت دریافت خواهد کرد.

Risk

مخاطره

احتمال ضرر و زیان بالقوه و قابل اندازه‌گیری یک نوع سرمایه‌گذاری است که شامل قابلیت و امکان از دست رفتن بخشی یا همهٔ سرمایه اولیه است. این ریسک اغلب بر اساس بازده قبلی یا میانگین بازده سود برای یک سرمایه‌گذاری مشخص محاسبه می‌شود.

Risk Analysis

تجزیه و تحلیل ریسک

بررسی احتمال ضرر یک فرد یا شرکت در یک سرمایه‌گذاری است. مدیریت این ریسک می‌تواند جهت جلوگیری از ضررهای احتمالی، از یک نوع بیمه استفاده کند یا یک وام برای افزایش نرخ بهره تأمین نماید یا از یک سرمایه‌گذاری در مقابل کاهش نرخ بهره حمایت نماید. یک بانک همیشه سعی می‌کند ریسک‌ها و خطرات مربوط به وام را به وسیله تنظیم سطح حساب‌ها و نرخ‌های بهره کنترل کند تا زیان حاصل را جبران نماید.

Risk Capital

سرمایه مخاطره‌پذیر

منابع مالی که برای سرمایه‌گذاری در یک فعالیت مخاطره‌آمیز به کار می‌رود. سرمایه‌گذاری در یک پروژه عنصر ذاتی و طبیعی ریسک را به همراه دارد. علی‌الخصوص پولی که در یک فعالیت اقتصادی جدید یا گسترش اقتصادی و تجاری جهت تغییرات سهام، سرمایه‌گذاری می‌شود.

Roll Out

روانه بازار شدن / مرحله روی غلتک افتادن

در این مرحله محصول آزمایش شده و فناوری های محک خورده، به صورت محدود وارد بازار می شوند. در این مرحله شرکت قصد به دست آوردن بازار برای تولیداتش را دارد. از محصول درآمد مختصری به دست می آید. کاربرد آن در بازار فناوری به اثبات رسیده است.

S

Science & Technology Park

شهرک علمی تحقیقاتی

شهرک علمی تحقیقاتی منطقه‌ای است که در آن واحدهای تحقیقاتی مستقل و یا وابسته به سازمان‌ها و صنایع در یک شهرک مدرن مجتمع می‌شوند و به صورت یک منطقه ویژه تحقیقاتی عمل می‌کنند. این شرکت با گسترش فضای خلاقیت و نوآوری، ایجاد ارتباط بین دانشگاه‌ها و سازمان‌های تحقیقاتی، واحدهای تولیدی و مراکز تصمیم‌گیری دولتی در جهت توسعه فناوری و علوم کاربردی گام بر می‌دارد. شهرک علمی تحقیقاتی منطقه‌ای جامع و بزرگ است که علاوه بر دارا بودن مجموع خصوصیات پارک‌های علمی و فناوری شامل مجموعه‌ای شهری برای پژوهشگران خود می‌باشد. شهرک‌های علمی تحقیقاتی معمولاً از حمایت‌های ملی برخوردارند و وظایف آن‌ها نیز معمولاً در حد فرمانطقه‌ای تعریف می‌شود.

Science (Technology) parks

پارک‌های علم (فناوری)

این پارک‌ها محیطی خلاق برای جلب، جذب و ارتقای تجاری‌سازی پژوهش و بنگاه‌های فناوری محور فراهم می‌آورد. ساختمان و اموال مستقر در منطقه معینی که برای دانش/فناوری مبتنی بر پژوهش، توسعه و تسهیلات برای تولید مناسب هستند. این پارک‌ها با مؤسسات دولتی پژوهشی و آموزشی مرتبط می‌باشند و به منظور حمایت از انتقال فناوری و استقرار و رشد شرکت‌های

جدید (نوآور) اداره می‌شوند و توسط متخصصان حرفه‌ای مدیریت اداره می‌شود که هدف اصلی آن افزایش ثروت جامعه از طریق ارتقای فرهنگ نوآوری و رقابت در میان شرکت‌های حاضر در پارک و مؤسسات متکی بر علم و دانش است. برای دستیابی به این هدف یک پارک علمی، جریان دانش و فناوری را در میان دانشگاه‌ها، مؤسسات تحقیق و توسعه، شرکت‌های خصوصی و بازار به حرکت می‌اندازد و مدیریت می‌کند و رشد شرکت‌های متکی بر نوآوری را از طریق مراکز رشد و فرایندهای زایشی تسهیل می‌کنند. پارک‌های علمی همچنین خدمات دیگری با ارزش افزوده بالا به همراه فضاهای کار و تسهیلات با کیفیت بالا فراهم می‌آورند یک پارک علم، یک توسعه مبتنی بر مالکیت است که روابط عملیاتی منظمی با دانشگاه یا سایر مؤسسات پژوهشی و آموزشی دارد و به منظور تشویق شکل‌دهی و پیشرفت کسب و کار دانش محور و سازمان‌های دیگر در یک منطقه طراحی شده است. پارک علم دارای یک فرایند مدیریتی فعال است که در پی انتقال فناوری و مهارت‌های کسب و کار به سازمان‌های منطقه‌ای می‌باشد. لذا این پارک‌ها محیطی خلاق برای جلب، جذب و ارتقای تجاری‌سازی پژوهش و نگاه‌های فناوری محور فراهم می‌آورند.

Science and Technology Town

شهرک علم و فناوری / علمی - تحقیقاتی

۱. شهرک علمی - تحقیقاتی منطقه‌ای است که در آن واحدهای تحقیقاتی مستقل و یا وابسته به سازمان‌ها و صنایع در یک شهرک مدرن مجتمع می‌شوند و به صورت یک منطقه ویژه تحقیقاتی عمل می‌کنند. این شهرک با گسترش فضای خلاقیت و نوآوری، ایجاد ارتباط بین دانشگاه‌ها و سازمان‌های تحقیقاتی، واحدهای تولیدی و مراکز تصمیم‌گیری دولتی در جهت توسعه فناوری و علوم کاربردی گام بر می‌دارد.

۲. شهرک علمی - تحقیقاتی منطقه‌ای جامع و بزرگ است که علاوه بر دارا بودن مجموع خصوصیات پارک‌های علمی و فناوری شامل مجموعه‌ای شهری برای پژوهشگران خود نیز می‌باشد. شهرک‌های علمی - تحقیقاتی معمولاً از حمایت‌های ملی برخوردارند و وظایف آن‌ها نیز معمولاً در حد

فرمانطقه‌ای تعریف می‌شوند.

Science Park

پارک علم

۱. جدیدترین تعریف از پارک علم توسط: IASP یک پارک علمی سازمانی است که به وسیله متخصصان حرفه‌ای اداره می‌شود و هدف اصلی این سازمان افزایش ثروت در جامعه از طریق تشویق ارتقای فرهنگ نوآوری و افزایش قدرت رقابت در میان شرکت‌ها و مؤسساتی است که متکی بر علم و دانش در محیط پارک فعالیت می‌کنند. برای دستیابی به این هدف یک پارک علمی با ایجاد انگیزش و مدیریت جریان دانش و فناوری در میان دانشگاه‌ها، مراکز تحقیق و توسعه، شرکت‌های خصوصی و بازار، ایجاد رشد شرکت‌های متکی بر نوآوری را از طریق مراکز رشد و فرایندهای زایشی (Spin-off) تسهیل سازند. پارک‌های علمی همچنین خدماتی با ارزش افزوده بالا و فضاهای کاری و تأسیسات مناسب و کیفی به مؤسسات مستقر در پارک ارائه می‌دهند.

۲. پیوند صنعت و تحقیقات در جهت افزایش نوآوری تکنولوژی و توسعه سریع اقتصادی از جمله اهداف پدیده نوینی به نام پارک علم است. پارک‌های علم، نوعی پارک تجاری هستند که فعالیت اصلی اکثریت سازمان‌های موجود در آن‌ها را تحقیق و توسعه صنعتی تشکیل می‌دهند و به همین علت، معمولاً تولید انبوه و تحقیقات بنیادی در این پارک‌ها صورت نمی‌گیرد. در این پارک‌ها شرکت‌های فعال در حوزه فناوری پیشرفته، به محیطی جذاب و هم‌جوار با نهادهای تحقیقاتی دست می‌یابند.

۳. یکی از انواع پارک‌ها از نظر نوع فعالیت است که معمولاً توسط دانشگاه در یک فضای مناسب در مجاورت دانشگاه ایجاد می‌شود و همکاری متقابلی بین صاحبان صنایع مستقر در آن پارک‌ها و دانشگاه‌ها به وجود می‌آید. در این نوع پارک‌ها از نظر نوع فعالیت است که معمولاً توسط دانشگاه‌ها در یک فضای مناسب در مجاورت دانشگاه ایجاد می‌شود و همکاری متقابلی بین صاحبان صنایع مستقر در آن پارک‌ها و دانشگاه‌ها به وجود می‌آید.

Screening

غربالگری

مرور و بررسی اولیه طرح مالی برای تعیین اینکه شایسته و مناسب سرمایه‌گذاری بیشتر است را گویند.

Second Stage

مرحله دوم

سرمایه کار برای رونق و گسترش شرکتی فراهم می‌آید که محصولات را تولید و روانه بازار کرده است و به علاوه نیاز دارند از نظر فهرست دارایی‌ها و حساب‌بدهکاران مورد حمایت قرار گیرند. اگرچه شرکت به وضوح پیشرفت داشته است، شاید در این مرحله هنوز سودی را به نمایش نگذاشته باشند.

Secondary Market

بازار ثانویه

بازاریست که در آن اوراق بهادار مورد داد و ستد قرار می‌گیرد. مثل بانک‌ها، مؤسسات مالی و اعتباری، شرکت‌های بیمه، صندوق‌های بازنشستگی و سایر.

Secondary Public Offering

عرضه عمومی ثانویه

عرضه دست دوم عمومی، فروش زیاد و مجدد اوراق بهادار. عرضه دست دوم سهامی که پیش از این به مردم عرضه شده و اکنون کسی یا سازمانی غیر از شرکت انتشاردهنده آن‌ها را عرضه می‌کند.

Seed Money

سرمایه (پول) اولیه

نخستین سرمایه‌ای که برای تأسیس و بنیان‌گذاری یک شرکت به مصرف می‌رسد.

Seed Capital

سرمایه اولیه

وجه پولیست که برای خرید دارایی صاحبان سهام بر اساس نرخ بهره در شرکت جدید و یا همان شرکت، مورد نظر است. این وجه معمولاً قابل ملاحظه نیست چرا که سرمایه گذار هنوز در شک و تردید برای سرمایه گذاری است.

Seed Financing

تأمین مالی اولیه

پولی که برای تحقیق و توسعه R&D کاربردی قبل از تشخیص و تعیین هزینه متغیر یک پروژه داده می شود. وجوهی که به یک ایده جدید تخصیص داده می شود تا یک نمونه اولیه و پایلوت ساخته شود.

Seed Funding

سرمایه بذری

همان طور که یک گیاه از یک بذر شروع به رشد می کند، یک استارتاپ نیز از یک سرمایه‌ی اولیه شروع می شود. به سرمایه‌ای که در مرحله‌ی اولیه راه‌اندازی استارتاپ در اختیارش قرار می گیرد، سرمایه‌ی بذری گفته می شود.

Seed Stage

مرحله سرمایه اولیه

سرمایه‌ای که برای شرکت‌های نوپا تأمین می شوند تا در تکمیل محصولات، توسعه و بازاریابی اولیه مورد استفاده قرار گیرد. این شرکت‌ها ممکن است در مرحله سازماندهی باشند یا مدت زمان کوتاهی از حضور آنان در عرصه کسب و کار بگذرد. در هر دو حالت، محصولات به لحاظ تجاری تا آن وقت به فروش رفته‌اند. معمولاً چنین کسب و کاری مدیریت کلیدی را گرد می آورد، طرح تجاری را آماده می سازد و حداقل مطالعات اولیه را در بازار انجام داده است.

Self – Employment

خوداشتغالی

کار مستقل، اشتغال مستقل کاری که در آن فرد شاغل به طور مستقل و شخصی در فعالیت اقتصادی نظیر تولید یا خدمات شرکت می کند.

Small Business

کسب و کار کوچک

این نوع تجارت و کسب و کار که توسط SBA یا همان سازمان مدیریت کسب و کارهای کوچک تعریف شده است. به کسب و کار شرکت و بنگاهی با تعداد کارکنان کمتر یا مساوی ۵۰۰ نفر و درآمد سالیانه کمتر از ۵ میلیون دلار اطلاق می شود (رجوع شود به Micro Business). کسب و کار کوچک و خرد تعریف شده توسط SBA به طبقاتی از صنعت با تعداد کارکنان مشخص و دستمزدهای ماکزیمم گفته می شود.

Small Business Development Center (SBDCS)

مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک

این مراکز بخشی از سیستم ملی هستند که به منظور اعطای کمک ها و حمایت های فنی تجاری به تهیه کنندگان طرح های کسب و کار به وجود آمده اند. این مراکز در دسترس همگان و کسانی که هیچ هزینه ای به جز هزینه های گروه های آموزشی ندارند می باشد. هدف آن ها گروه های اقلیت و زنان است و کمک هایی برای شروع یک کسب و کار کوچک و خرد را ارائه می دهند. این مراکز توسط (USSBA) با مشارکت دولت و دیگر منابع اعتباری و مالی تأمین و حمایت می شوند و معمولاً در مراکز دانشگاهی حضور دارند، ولی هم اکنون بیشتر آن ها در سازمان ها قرار گرفته اند. مراکز با هسته و ساختار دانشگاهی که توسط بخش دولتی، دانشگاهی و خصوصی برای ارائه خدمات به کسب و کارهای خرد و کوچک و رفاه ملی راه اندازی شده اند.

Small Business Investment Companies (SBIC)

بنگاه های سرمایه گذاری کسب و کار کوچک
 بنگاه های سرمایه گذاری در حرفه ها و کسب و کارهای کوچک و خرد را
 گویند. بنگاه ها و شرکت های سرمایه گذاری و اعتباری که دارای مجوز
 فعالیت هستند و توسط (SBA) یا سازمان مدیریت کسب و کارهای کوچک
 هدایت می شوند. تحت این مجوز آن ها مجازند از دولت وام بگیرند تا مکمل
 سرمایه های سرمایه گذاران شخصی باشند. این نوع شرکت ها سرمایه گذاری
 بین ۱۰ هزار دلار تا ۲۵۰ هزار دلار را ترجیح می دهند و کمک آن ها قابل
 ملاحظه تر و بیشتر از شرکت های سرمایه گذاری است.

SME

بنگاه کوچک و متوسط

بنگاه های کوچک با شرایط زیر: (تعریف شده توسط قوه قانونگذاری قبرس)

۱. تعداد کارکنان کمتر از ۵۰ نفر.
 ۲. گردش موجودی سالانه حداکثر ۲/۵ میلیون.
 ۳. سطح ترازنامه های کلی حداکثر ۲/۹ میلیون.
- بنگاه های متوسط با شرایط زیر:
- الف: تعداد کارکنان کمتر از ۲۵۰ نفر.
- ب: گردش موجودی سالانه کمتر از ۲۳ میلیون.
- پ: سطح ترازنامه های کلی حداکثر ۵/۵ میلیون.

Social Incubators

مراکز رشد اجتماعی

هدف این نوع از مراکز رشد انگیزش و حمایت از توسعه، رشد و تداوم است.
 شرکت هایی که افرادی با توانایی کم را به کار می گیرد. به عبارت دیگر هدف
 آن پر کردن فاصله اجتماعی به وسیله افزایش قابلیت ها و مهارت های شغلی
 افرادی کم توان است. مانند افراد ناتوان و معلول، کارگرانی با مهارت کم،
 افرادی که مدت زمان زیادی بیکار بوده اند، مهاجران و پناهندگان سیاسی.

Software as a Service (SaaS)

نرم افزار به عنوان سرویس

به یک محصول نرم افزاری گفته می شود که از راه دور به وسیله اینترنت یا سیستم رایانش ابری کنترل می شود.

Spin Off

شرکت زایشی

جداسازی یک واحد یا یک شرکت فرعی از یک شرکت مادر از طریق اهدای سهام آن است. توزیع سهام صاحب اختیار شرکت تابعیت میان سهامداران شرکت اصلی و دارندگان سهام شرکت مادر که متناسب با تعداد سهمی است که از آن شرکت دارند و بر اساس آن می توانند سهام شرکت تفکیک شده را دریافت کنند. به عبارتی دیگر شرایطی که یک کارمند و یا گروهی از کارمندان، شرکت مادر (اصلی) را رها کرده و برای ایجاد یک شرکت مستقل با عملی قانونی که از لحاظ فنی مستقل از شرکت مادر است ولی در فاز اولیه و راه اندازی توسط شرکت مادر تشکیل می دهند.

Spin Out

زایش از پژوهش

موقعیتها و فرصت های تجاری که از بازار موجود یا از تحقیق و توسعه جدید ناشی می شوند.

Spin-Out Firms

شرکت زایش یافته از پژوهش

این شرکت ها یا بنگاه ها، بنگاه هایی هستند انحصاری که سود آنها مستقل از شرکت های مادر (اصلی) است.

Start up

شروع به تأسیس شرکت / کسب و کار نوپا
 شروع یک فعالیت اقتصادی که منجر به توسعه و پیشرفت گردد.
 استارت‌آپ سازمانی است برای پیدا کردن یک مدل کسب و کار تکرارپذیر و مقیاس‌پذیر. در واقع مسیریست که گروهی از افراد به منظور رسیدن به یک مدل درآمدزا برای کسب و کار طی می‌کنند. ممکن است این راه، پیچ و خم‌های زیادی داشته باشد و گاهی به بیراهه برسد و مجبور به برگشت شوند. بنابراین کسب و کارهایی که نقطه شروع و پایان‌شان مشخص باشد، استارت‌آپ نیستند. مهم‌ترین مؤلفه یک استارت‌آپ عدم قطعیت است، اعضای آن می‌بایست همیشه به دنبال راه‌حل باشند و در سریع‌ترین حالت بتوانند خیلی ساده آن را اجرا کنند و محصول‌شان را بفروشند.

Startup Accelerators

شتاب‌دهنده‌ی استارت‌آپ

شتاب‌دهنده‌ها شرکت‌هایی هستند که روی استارت‌آپ‌هایی با ایده‌های جالب و البته کاربردی سرمایه‌گذاری می‌کنند. این شرکت‌ها درصدی از مالکیت استارت‌آپ را می‌گیرند؛ اما در عوض خدماتی مانند آموزش توسط مربی‌ها و آشنا کردن آن‌ها با سرمایه‌گذاران و متخصصان آن رشته را برایشان فراهم می‌کنند. در واقع این شرکت‌ها شانس موفقیت استارت‌آپ‌ها و پیدا کردن سرمایه‌ی بالقوه برای فعالیت‌هایشان را بالا می‌برند.

Seed Accelerator

شتاب‌دهنده اولیه

شتاب‌دهنده اولیه یعنی تیم یا شرکتی که از لحاظ مالی، فکری و تجربه از استارت‌آپ یا استارت‌آپ‌ها حمایت کرده و نکات مهم آموزشی لازم را در کمترین زمان به استارت‌آپ‌ها ارائه می‌کند. پس شتاب‌دهنده‌ها تنها حامی مالی نیستند و با سرمایه‌گذاران تفاوت‌های بسیاری دارند.

Startup Weekend

استارتاپ ویکند

استارتاپ ویکند یک رویداد آموزشی - تجربی ۵۴ ساعته است که معمولاً در آخر هفته برگزار می‌شود. در این رویداد افراد مختلفی مانند علاقه‌مندان به استارتاپ، توسعه‌دهندگان، برنامه‌نویسان، مدیران کسب و کارها، بازاریاب‌ها و طراحان گرافیک حضور دارند. ایده‌ها در این رویداد مطرح می‌شوند و افراد گروه تشکیل می‌دهند تا طرح اولیه یا دموی ایده‌ی خود را پیاده‌سازی کنند.

Startup Grind

استارتاپ گریند

استارتاپ گریند یک برنامه‌ی جهانی است که در آن از کارآفرینان موفق دعوت می‌شود تا داستان موفقیت و چالش‌های استارتاپ خود را با دیگران به اشتراک بگذارند. افراد می‌توانند در این برنامه با پروژه‌های یکدیگر آشنا شوند و از تجربیات هم استفاده کنند.

Start-up (Cost)

هزینه اولیه شروع یک فعالیت

هزینه‌ای که برای بوجود آوردن یک کسب و کار جدید باید در نظر گرفت. سرمایه اولیه برای شروع یا تأسیس یک شرکت و کسب و کار. این هزینه شامل وجوه سرمایه‌گذاری شده به اضافه هزینه عملیات قبلی برای شروع یک کار و عمل است.

Success story

گزارش و شرح موفقیت

به نمونه عملی موفقیت یک شرکت گفته می‌شود. تجربه موفق یک شرکت که به نتایج موفقیت‌آمیز رسیده است. (مرحله: این واژه و عبارت برای تشخیص شرکت‌هایی است که یک نمونه عملی موفق از یک طرح آزمایشی اجرا کرده‌اند).

System approach

رویکرد سیستمی

این رویکرد شامل اقدامات شرکت‌های کوچک جهت بهره بردن از قدرت نفوذ بازار و بهره بردن از مزیت خاص بازار است. این کار ممکن است به واسطه استراتژی‌های بازارهای تعاونی، شبکه‌های تولید و ساخت یا دیگر شبکه‌های خدماتی که شرکت‌ها را برای سود بیشتر در یک بازار واحد فراهم می‌آورد، صورت گیرد.

T

Team – based

تیم‌سازی

یک تیم برای یک دوره زمانی مشخص و با اهداف مشترک گرد هم می‌آید و متفاوت با یک گروه است که صرفاً مجموعه‌ای از افراد دور گرد هم می‌آیند.

Technological Synergy

هم‌افزایی فناورانه

منظور از هم‌افزایی فناورانه، ایجاد هم‌افزایی از طریق به کارگیری دانش، مدیریت و شیوه‌هایی در راستای اشتغال و ترکیب منابع می‌باشد. به ترتیبی که نتیجه این ترکیب منابع، ارزشی فراتر از جمع انفرادی تک‌تک اجزای آن منابع را به دنبال دارد.

Technology

فناوری / تکنولوژی

۱. فناوری تلفیق مهارت، دانش، توانایی، مواد، ماشین و ابزار است که مردم از آن بهره می‌گیرند تا مواد خام را به خدمات و کالاهای ارزشمند تغییر یا تبدیل کند.

۲. اصطلاح فناوری غالباً با سخت‌افزار تولید و توزیع یکی دانسته می‌شود. برای مثال با ماشین‌ها، کارخانه‌ها، راه‌ها، تسهیلات انباشت، تلفن و سایر. البته فناوری جنبه‌های نرم‌افزاری نظیر دانش، دستورالعمل، تجربه، آموزش،

صورت‌های تشکیلاتی و نیروهای مدیریت را نیز شامل می‌شود. اما تعریف دیگری که در اینجا محل اتکا می‌باشد این است که فناوری، مهارت، دانش و روش مدیریتی برای ساختن، به کار گرفتن و ترکیب کردن منابع و انجام دادن فعالیت‌ها و در نهایت ایجاد و تولید ارزش است که در وسیع‌ترین معنی آن شامل همه فعالیت‌هایی است که با تولید و توزیع اجتماعی ارتباط پیدا می‌کند.

Technology Business Incubators (TBI)

مراکز رشد کسب و کار فناورانه

این مراکز در حقیقت از همکاری دانشگاه‌ها، مؤسسات پژوهشی، دستگاه‌های دولتی و بخش خصوصی به وجود می‌آید، تا مؤسسات پیشرو در زمینه فناوری‌های جدید شکل گیرند. تفاوت اصلی TBI با TI و TIC آن است که این دو به حمایت از فناوری‌های موجود می‌پردازند تا شرکت‌ها و مؤسسات نوپا شکل گیرند. در عین حال، با BI نیز از این حیث متفاوت هستند که مراکز رشد کسب و کار فناورانه بر مشاغلی که مبتنی بر فناوری‌های برترند متمرکز می‌شود.

Technology Cluster

خوشه‌های تکنولوژی

خوشه‌ها و رسته‌های صنعت که به تمرکز جغرافیایی شرکت‌های مربوطه، توانایی‌ها و قابلیت‌ها و نوع حمایت‌های بنگاه‌ها و مؤسسات و شرکت‌ها که در تولید ثروت یک منطقه نقش بسزایی دارند، اشاره دارد.

Technology Gradient

شیب فناوری

مفهوم شیب فناوری ابزار هوشمندی است که بررسی و تحلیل جوانب مختلف در فرآیند انتقال فناوری برای شرکت‌ها و حتی کشورها را امکان‌پذیر می‌سازد.

Technology Incubators (TI)

مراکز رشد فناوری

این مراکز با هدف ارتقای سطح فناوری ایجاد می‌شوند. در این نوع از مراکز رشد، تکمیل و توسعه ایده‌های فناورانه مورد توجه قرار می‌گیرد. در عمل، هدف اولیه این گروه از مراکز رشد، ارتقا و توسعه مؤسسات مبتنی بر فناوری و کمک به آن‌ها در توسعه ایده محوری آن‌هاست. این مراکز رشد در مجاورت دانشگاه‌ها، مؤسسات پژوهشی و پارک‌های علم و فناوری شکل می‌گیرند و ویژگی خاص آن‌ها اتصال آکادمیک با منابع دانش، نظیر دانشگاه‌ها، مؤسسات انتقال فناوری، مراکز تحقیقاتی، آزمایشگاه‌های ملی و پژوهشگران است. انتقال فناوری و کمک به نفوذ فناوری از طریق کارآفرینی در میان دانشگاهیان و پژوهشگران از اهداف دیگر این مراکز رشد است.

Technology Innovation Centre (TIC)

مراکز نوآوری فناوری

این مراکز با انگیزه پژوهش و توسعه و نوآوری‌های مورد نیاز در یک ناحیه صنعتی به وجود می‌آیند و هدف آن‌ها سرمایه‌گذاری در مراکز دانشگاهی و مؤسسات تحقیقاتی و تجاری‌سازی آن‌ها از طریق مؤسسات حرفه‌ای یا مؤسسات عمومی است. این مفهوم بیشتر در قالب پارک‌های علم و فناوری متجلی می‌شود.

Technology Park

پارک فناوری

۱. این پارک‌ها که معمولاً در مجاورت قطب‌های صنعتی ایجاد می‌شوند با نیت گسترش ارتباطات تحقیقاتی صنایع موجود در منطقه با واحدهای تحقیقاتی و دانشگاه‌های منطقه شکل می‌گیرد و هدف اصلی از کارکرد آن‌ها ارتقای فناوری صنایع موجود در قطع صنعتی مربوط و افزایش توان رقابتی آن‌ها است. جمع شدن واحدهای تحقیقاتی (اعم از شرکت‌های خدمات مهندسی، دفاتر واحدهای تحقیقاتی وابسته به دانشگاه‌ها و یا سازمان‌های

تحقیقاتی مستقل) در این منطقه علاوه بر کمک به ارتقای سطح مبادلات علمی فنی بین واحدهای مربوط امکان بهره‌برداری حداکثر از ظرفیت‌های صنایع را نیز فراهم می‌آورد. به عبارتی دیگر یکی از انواع پارک‌ها بر حسب نوع فعالیت است که معمولاً در مجاورت قطب‌های صنعتی ایجاد می‌شوند و با نیت گسترش ارتباطات تحقیقی صنایع موجود در منطقه با واحدهای تحقیقاتی و دانشگاه‌های منطقه شکل می‌گیرند.

Technology Transfer

انتقال تکنولوژی

توانایی دستیابی به فنون و فناوری خارج از سازمان به منظور ایجاد و خلق یک محصول یا فرآیند جدید از آن‌ها علی‌الخصوص استفاده از تحقیقات دانشگاهی و دولتی است.

Third Stage

مرحله سوم

تأمین مالی برای شرکت توسعه یافته‌ای فراهم می‌شود که حجم فروش رو به تزایدی دارد که به سودآوری اولیه رسیده است. از تأمین مالی برای گسترش کارخانه، بازاریابی و سرمایه‌کار و یا توسعه و بهبود محصولات، فناوری جدید و یا یک خط تولید توسعه یافته استفاده می‌شود.

Time Hatchin

زمان رشد

زمان رشد یک پروژه در مرکز رشد

Traditional Incubators

مراکز رشد سنتی

این نوع از مراکز رشد که از آن‌ها به عنوان نسل اول مراکز رشد یاد می‌شود، معمولاً به واسطه وجود سازمان‌هایی که علاقه‌مند به ایجاد رشد منطقه‌ای

هستند (از قبیل: مؤسسات آموزشی، تحقیقاتی و قطب‌های فناوری) از طریق بازسازی ساختمان‌های واگذارده شکل می‌گیرند. مجاورت با بنگاه‌های مالی و مؤسسات تحقیقاتی و یا محیط‌های فنی دانشگاهی نیز این امکان را برای آن‌ها فراهم می‌سازد که از حمایت‌های مالی و فناوری بهره‌جویند.

Training Enterprises

مؤسسات آموزشی

شرکتی است که به منظور آموزش‌های حین کار (ضمن خدمت) برای بیکاران به وجود آمده است. از این شرکت‌ها انتظار می‌رود که محیط تجاری واقعی را برای توسعه و پیشرفت مهارت‌ها، شبیه‌سازی و ایجاد کنند. تمرکز بسیاری از این مؤسسات و شرکت‌ها بر جوانان است.

U

Unemployed

بیکار

به کسی اطلاق می‌شود که فعالیت اقتصادی مشخصی به منظور کسب درآمد ثابت ندارد.

University Incubators

مراکز رشد دانشگاهی

این مراکز در دانشگاه و یا توسط یک دانشگاه تأسیس می‌شوند. مراکز رشد این نسل برحسب نوع اقدامات و برنامه‌های انجام گرفته در راه‌اندازی این مرکز از مدل‌ها، اندازه‌ها و تنوع برخوردارند. عامل مشترک در این دسته از مراکز رشد، ارتقای عمومی توسعه پژوهش/فناوری مبتنی بر مؤسسات داخل مجموعه خودشان است. نقشی که دانشگاه ایفا می‌کند شامل برقراری پیوند بین پژوهش، فناوری، سرمایه، دانستن چگونگی تحت تأثیر قرار دادن استعداد و قریحه کارآفرینی، تسریع توسعه مؤسسات جدید فناوری محور و شتاب بخشی به تجاری‌سازی فناوری می‌باشد. موفقیت مراکز رشد این نسل به ظرفیت پیوندسازی پژوهش با صنعت وابسته است.

University-Related Incubator

مراکز رشد وابسته به دانشگاه

این مراکز رشد هدف تجاری‌سازی علم، فناوری و مالکیت معنوی برآمده

از پژوهش‌های دانشگاهی را دنبال می‌کنند. مرکز رشد دانشگاه دسترسی شرکت‌های جدید را به آزمایشگاه‌ها، کامپیوترها، کتابخانه‌ها و کارشناسان و دستیاران دانشکده و دانشجویان خود فراهم می‌آورد. برخی از این مراکز رشد مستقیماً تحت پشتیبانی دانشگاه نیستند. ولی معمولاً با تعدادی از نقش‌آفرینان علاقه‌مند به این حوزه شراکت دارند.

Unicorn Startup

استارت‌آپ تک‌شاخ (یونیکورن)

به استارت‌آپ‌هایی گفته می‌شود که رشد سریعی دارند و به ارزش بیش از ۱ میلیارد دلار می‌رسند. این لغت اولین بار در سال ۲۰۱۳ توسط سرمایه‌گذاری به نام آیلین لی ارائه شد و او از میان حیوانات افسانه‌ای، تک‌شاخ را به‌عنوان نماد این مدل استارت‌آپ انتخاب کرد. از جمله بزرگ‌ترین استارت‌آپ‌هایی که در این دسته جا می‌گیرند می‌توان به Uber، Xiaomi، Airbnb، Dropbox و Pinterest اشاره کرد.

V

Value Chain

زنجیره ارزش

مجموعه عملیاتی است که در یک صنعت به صورت زنجیر گونه انجام می گیرد تا به خلق ارزش منجر شود. بر اساس این دیدگاه، هر شرکتی یک موقعیت در زنجیره ارزش را به خود اختصاص می دهد. در این جریان تأمین کنندگان ورودی ها را مهیا می کنند، شرکت های تولیدی ارزش را به این ورودی ها اضافه می کند و سپس آن را به عامل دیگری در زنجیره انتقال می دهد تا در نهایت به مشتری برسد. از این دیدگاه به نظر می رسد که استراتژی در ابتدا هنر قرار دادن شرکت در مکان درستی از زنجیره ارزش، چیدمان درست عواملان و محصولات و فعالیت ها در این زنجیره است.

Venture

فعالیت تجاری مخاطره انگیز

اغلب به یک کسب و کار تازه مخاطره آمیز جهت ایجاد شرکت یا فعالیت اقتصادی اطلاق می شود. فعالیت اقتصادی ای که مستلزم به مخاطره و ریسک قابل ملاحظه ای است.

Venture Acceleator

شتاب دهنده کسب و کار پر مخاطره

شتاب دهندگان کسب و کار پر مخاطره شرکت های خدماتی هستند که

فرآیند شروع یک کسب و کار جدید را شتاب می‌دهند. آن‌ها برای تقویت طرح کسب و کار، اعتبار یافتن و عرضه به بازار خدمات مشاوره‌ای را فراهم می‌آورند و برای یک شرکت، سرمایه مخاطره‌پذیر و برای دیگر سرمایه‌گذاران پشتکار و جدیت به خرج می‌دهند و دیگر خدماتی را به ویژه برای کسب و کار پر مخاطره جدید در دسترس می‌سازند. مانند هر شرکت مشاوره‌ای، آن‌ها امید دارند پایه‌های گسترده مهارت‌هایشان را قوت بخشند و به بهترین روش‌ها، بهترین عینیت و معیار در صنعت را به منزله یک موشک تقویت‌کننده مخاطرات جدید، به دست آورند. هم‌چنین در مقوله شتاب دهنده کسب و کار پر مخاطره، مراکز رشد را در مرحله آغازین باید گنجانند که در واقع شرکت‌هایی با سرمایه مخاطره‌پذیر و با شرکای فعال هستند. این شرکت‌ها فضای اداری، برخی از یاری‌های استراتژیک و سرمایه را با هدف کمک به شتاب‌یافتگی شرکت فراهم می‌آورند.

Venture Accelerator

شتاب‌دهنده کسب و کار جدید

شتاب‌دهندگان کسب و کار، شرکت‌های خدماتی هستند که فرایند شکل‌گیری یک کسب و کار جدید را شتاب می‌دهند. آن‌ها برای تقویت طرح کسب و کار، اعتبار گرفتن و عرضه آن به بازار، خدمات مشاوره‌ای ارائه می‌دهند. برای یک شرکت، سرمایه مخاطره‌پذیر فراهم می‌کنند یا برای دیگر سرمایه‌گذاران پشتکار و جدیت به خرج می‌دهند و دیگر خدماتی را به ویژه برای کسب و کار جدید در دسترس قرار می‌دهند. مانند هر شرکت مشاوره‌ای آن‌ها امید دارند پایه‌های گسترده مهارت‌هایشان را قوت بخشند و به منزله یک موشک تقویت‌کننده کسب و کار جدید، به بهترین روش‌ها، بهترین عینیت و معیار در صنعت را به دست آورند.

Venture Capital

سرمایه مخاطره‌آمیز

پول و منابع موجود برای شروع یک کسب و کار و یا یک بنگاه که پتانسیل

رشد استثنایی و خاصی دارد. این قبیل سرمایه‌ها و وجوه اغلب توسط سرمایه‌گذاران ثروتمند سازماندهی و سرمایه‌گذاری می‌شود. تأمین وجه و سرمایه برای شرکت جدید و نوپا و یا وجهی که دیگران در کار جدید و برای برگشت سرمایه خود، سرمایه‌گذاری توأم با ریسک انجام می‌دهند. سرمایه‌گذاری در یک پروژه همواره با ریسک ذاتی و طبیعی همراه است. علی‌الخصوص پولی که برای کسب و کار و تجارت و مبادله سهام سرمایه‌گذاری می‌شود. سرمایه‌ای که برای سهام یک شرکت، سرمایه‌گذاری می‌کنند نه وام.

Venture Capital

سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز

پولی که برای حمایت از یک اقدام تجاری جدید در نظر گرفته می‌شود؛ سرمایه پر مخاطره، ریسک سرمایه، سرمایه سفته‌بازی مخاطره‌آمیز است. این سرمایه برای بنگاه و کسب و کار جدیدی صرف می‌شود که نرخ رشد سود آن بالاتر از میانگین باشد. این سرمایه یک پتانسیل بالقوه برای گسترش و توسعه کسب و کار جدید را دارد همچنین تزریق مالی است برای برقراری، ایجاد و گسترش کسب و کار جدید.

عبارتی است به مفهوم سرمایه‌گذاری اولیه. معمولاً در تعریف این واژه دوگانگی‌هایی دیده می‌شود. اغلب مردم عبارت سرمایه خصوصی یا سهام خصوصی را به جای تعریف این واژه به کار می‌برند.

سرمایه تجاری است که برای کارآفرینان توسط یک یا چند سرمایه‌گذار تهیه می‌شود و انتظار می‌رود پس از یک دوره ۵ تا ۷ ساله، بازگشت سرمایه صورت گیرد. این سرمایه‌گذاران وجوه را به صورت مالکیت و حقوق صاحبان سهام در شرکت صرف می‌کنند و استراتژی امکان برگشت سرمایه پیشینه را قبل از انجام سرمایه‌گذاری بررسی و تحقیق می‌کنند سرمایه اولیه در صنعت توسط گروه‌های زیر تأمین می‌شود:

۱. سرمایه‌گذاران شخصی که آن‌ها را تحت عنوان فرشتگان می‌نامند.

۲. سرمایه‌گذاران سهامی خاص.

۳. سرمایه گذاران سهامی عام.

۴. شرکت های تعاونی بزرگ.

۵. بانک ها و مؤسسات مالی اعتباری و سرمایه گذاری.

۶. منابع دولتی و دستگاه ها و نهادهای دولتی مانند؛

SBIC -

MESBIC -

- کمیسیون های توسعه اقتصادی دولتی.

Ventur Capital Firm

بنگاه سرمایه گذاری مخاطره آمیز

پول مورد نیاز توسط سهامداران برای شروع یک کسب و کار پرمخاطره و ریسک پذیر سرمایه گذاری می شود، ولی این سرمایه گذاری به طور بالقوه می تواند سرشار از سود باشد.

Venture Capital Funds

وجوه سرمایه گذاری مخاطره آمیز

وجوه و سرمایه هایی که توام با مخاطره و ریسک جهت ایجاد یک کسب و کار جدید، سرمایه گذاری می شوند. منابع و وجوهی که سرمایه گذاران با مدیریت خود و با آگاهی از نحوه برگشت سود، در شرکت های کوچک و متوسط سرمایه گذاری می کنند.

Venture Capitalist

سرمایه گذار مخاطره پذیر

به سازمان و یا شخصی که در کسب و کارهای جدید و پرمخاطره و ریسک پذیر، سرمایه گذاری می کند و یا به شرکت نوپایی که قصد توسعه دارد ولی از نظر مالی در مضیقه است و به وجوه عمومی و دولتی دسترسی ندارد، کمک می کند، گفته می شود اینگونه مراکز و افراد تمایل دارند سرمایه

خود را در فعالیتی که ریسک آن متوسط به بالا است سرمایه گذاری کنند. با این امید که بازگشت سرمایه در سطح بالایی انجام می گیرد، این ریسک و مخاطره را می پذیرند.

Venture Creation

خلق کسب و کار جدید

خلق کسب و کار جدید، فرآیند پویای ایجاد ثروت انبوه است. این ثروت توسط افرادی ایجاد می شود که فرض می شود از نظر ارزش، زمان و یا تعهد شغلی ارزش آفرینی برای محصول یا خدمات، خطرپذیری بالایی دارند. خود محصول یا خدمت ممکن است منحصر به فرد باشد یا نباشد، اما کارآفرین با تأمین و تخصیص منابع و مهارت های ضروری تا حدودی به آن ارزش می بخشد.

Venture Incubator

مرکز رشد کسب و کار مخاطره پذیر

مرکز رشد کسب و کار مخاطره پذیر، یک سازمان با خدمات کامل است که هر آنچه یک کسب و کار نوپا ممکن است نیاز داشته باشد، شامل تأسیسات دفتری، دستیابی به شبکه تماس ها، منابع فناوری، منابع انسانی، کارشناسان اجرایی، قوانین، حسابداری و سایر را برای مخاطبانش فراهم می آورد. این واژه در حقیقت نام و تعبیر دیگری برای مراکز رشد است.

Venture Network

شبکه مخاطره

شبکه مخاطره، اغلب به عنوان آمیزه ای از مؤسسه سرمایه گذار مخاطره پذیر و شرکت عملیاتی در نظر گرفته می شود. شبکه های مخاطره در مرحله پس از سرمایه گذاری اولیه، مشابه دوره تأمین مالی دومین و سومین مرحله، سرمایه گذاری یا عمل می کنند. اغلب برای مخاطرات جدید سرمایه گذاران استراتژیک وجود دارد که برای سرمایه گذاران درون مؤسسه، بازوهای

خدماتی هستند که در بین این سرمایه گذاران هم افزایی ایجاد می کنند.

Venture Portal

معبر کسب و کار مخاطرپذیر

معبرهای کسب و کار مخاطرپذی، وبسایت های online یا شبکه های خارجی هستند که یک شبکه متشکل از کارآفرینان، مشاوران و سرمایه گذاران را ایجاد می کند. این سایت ها به منزله سکوی پرتاب برای کارآفرینان می باشند و کارآفرینان می توانند به واسطه این سایت ها طرح کسب و کار و دیگر ملاک های ارزشی (توسط سرمایه گذاران) را عرضه کنند. این سایت ها می توانند در همه زمینه ها و مراحل تحویل کسب و کار مخاطره جویانه، محلی و منابع جهانی کمک کنند که در همه زمینه ها و مراحل تحول کسب و کار پر مخاطره می تواند سودآور باشد. این سایت ها همچنین رویدادهای شبکه های offline را در پیوند با شبکه های online ایجاد می کنند.

Vesting

واگذاری

به نوعی تخصیص سهامی گفته می شود که طی آن بعد از گذشت مدت زمانی، مقدار سهم تعیین شده به کارمندان داده می شود. به عنوان مثال اگر به یک کارمند ۲۰۰ سهام طی ۱۰ سال داده شود، یعنی بعد از گذشت هر سال ۲۰ سهم به او اختصاص پیدا می کند. این کار به کارمندان انگیزه می دهد که عملکرد خوبی داشته باشند و برای مدت زمان زیادی در شرکت کار کنند.

virtual Business Incubators

مراکز رشد کسب و کار مجازی (پارک های فناوری)

مراکز رشد کسب و کار مجازی (پارک های فناوری) در یک فضای هم افزا خدمات قابل دسترسی تهیه می کنند. آن ها شرکت ها را با یکدیگر، با مشتریان، تأمین کنندگان، شرکا و مدیریت اجرایی مراکز رشد مجاز از طریق

اینترنت، تبادل داده‌های الکترونیکی، ویدئو کنفرانس و غیره وصل می‌کنند.

Virtual Company

شرکت مجازی

شرکت مجازی محلی است که از تجمع منابع و امکانات فراهم شده توسط چند شریک یا «دست اندر کار شرکت مجازی» به منظور تولید یک محصول و یا خدمت به صورت دائم یا موقت ایجاد می‌شود.

Virtual Incubators

مراکز رشد مجازی

مراکز رشد مجازی به منزله «نسل دوم» مراکز رشد قلمداد می‌شوند. این مراکز رشد بر مخاطرات غیرمالکیتی استوارند که به سرمایه‌گذاری‌های ثابت پایین تری نیازمندند و به عنوان روشی محتمل در خدمت‌رسانی به SME‌هایی تلقی می‌شوند که در مناطقی با فضای محدود مشغول به کارند. اغلب یک دانشگاه یا یک مرکز پژوهشی میزبان مراکز رشد مجازی است.

این مراکز با توجه به ظرفیت‌شان در عمل کردن هم در شکل صنعتی یا در چهار دیواری (سنتی) و بیرون از دیوار (مجازی) مشخص می‌شوند. این مراکز در صورتی مجازی یا «بیرون از دیوار» شناخته می‌شوند که به مؤسسات تازه تأسیسی خدمت‌رسانی کنند که آن‌ها را در داخل مجموعه مرکز رشد میزبانی نمی‌کنند.

آن‌ها معمولاً از طریق کامپیوتر و شبکه‌های ارتباطات از راه دور، ارتباطاتی خارجی با شرکت‌ها برقرار می‌کنند. اغلب مراکز رشد مجازی فناوری مدار هستند و به تبدیل پژوهش به محصولات دارای بازار معطوف می‌باشند. ارائه خدمات پیش‌مرکز رشد و پس‌مرکز رشد، به طور طبیعی این مدل تلقی می‌شود. نمونه‌هایی از مراکز رشد مجازی در کشورهای مختلف از جمله برزیل، روسیه و استرالیا وجود دارد.

Vulture Capitalist

سرمایه گذار

عبارتی است غیر معمول برای سرمایه گذارانی که از نوآوران و مخترعین که در اجرائی کردن و عملی کردن اختراع خود ناتوانند، حمایت می کنند.

W

Working Capital

سرمایه در گردش

مقدار دارایی جاری یک شرکت منهای بدهی‌های جاری آن شرکت دارد. بخشی از سرمایه یک شرکت که در معاملات تجاری صرف می‌شود. این سرمایه شامل دارایی‌های جاری مثل (سهام تجاری و صندوق) منهای بدهی‌های جاری است. در یک چرخه تجاری معمول که تأمین کالاها توسط تأمین‌کننده، حراج سهام به بدهکاران و استفاده از صندوق برای پرداخت به تأمین‌کنندگان سرمایه در گردش مجموع دارایی‌های درگیر است. به عبارتی دیگر، به سرمایه‌ها و دارایی‌های جاری یک شرکت اقتصادی و تجاری که برای انجام عملیات تجاری صرف می‌کند گفته می‌شود. تفاضل و تفاوت میان دارایی‌های شرکت و بدهی‌های جاری را سرمایه در گردش گویند.

پیوست
فهرست ارجاعی واژگان و اصطلاحات

صفحه	واژه-اصطلاح	برابر فارسی	ردیف
۸	Academic and Scientific Incubators	مراکز رشد علمی و دانشگاهی	۱
۸	Accelerator	شتابدهنده کسب و کار	۲
۸	Adventure Capitalist	سرمایه‌دار مخاطره پذیر	۳
۹	Angel investor	سرمایه‌گذار حامی	۴
۹	Appraisal	ارزیابی	۵
۹	Basic research incubators	مراکز رشد تحقیق پایه‌ای	۶
۱۰	Benchmark	محک زنی	۷
۱۰	Benchmarks	محک‌ها	۹
۱۱	Best practices	بهترین تجربیات	۱۰
۱۱	Bootstrapped	بوت‌استرپ	۱۱
۱۱	Break- Even Point	نقطه سر به سر	۱۱
۱۲	Bricks and Mortar (BAM)	مدل عملیاتی BAM	۱۲

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۱۳	مرکز رشد فیزیکی / استی / آجر و سیمان	Bricks and Mortar (BAM)	۱۲
۱۴	وام موقت	Bridge loan	۱۳
۱۵	تأمین مالی تمدیدی (مرحله پایانی یا مرحله گسترش	Bridge Financing (also Later or Expansion Stage)	۱۴
۱۶	تجارت B2B	Business to Business	۱۴
۱۷	تجارت B2C	Business to customers	۱۵
۱۸	فرشتگان کسب و کار	Business Angel	۱۵
۱۹	شبکه فرشتگان کسب و کار	Business Angel Networks (BANs)	۱۷
۲۰	حامیان (فرشتگان) کسب و کار	Business angels	۱۷
۲۱	مرکز رشد کسب و کار	Business Incubator	۱۹
۲۲	دیده بانی کسب و کار	Business monitoring	۲۰
۲۳	دارایی خالص کسب و کار	Business Net Worth	۲۰
۲۴	پارک کسب و کار	Business Park	۲۱
۲۶	طرح کسب و کار / برنامه تجاری	Business plan	۲۲
۲۷	کمک فنی کسب و کار	Business technical assistance	۲۳
۲۸	آموزش کسب و کار	Business training	۲۳
۲۹	فروش	Buyout	۲۳
۳۰	سرمایه	Capital	۲۴

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۳۱	مریی	coach	۲۴
۳۲	کوچینگ	Coaching	۲۵
۳۳	سازمان‌های اجتماعی	CBO (Community Based organization)	۲۵
۳۴	شرکت‌های توسعه اجتماعی	CDC (Community Development Corporation/Certified)	۲۶
۳۵	شرکت‌های توسعه رسمی	Certified Development Corporations	۲۶
۳۶	مراکز رشد کلاسیک کار و کسب	Classical business incubators	۲۶
۳۷	خوشه‌سازی و شبکه‌سازی	Clustering and networking	۲۷
۳۸	خوشه‌های اقتصادی	Clusters	۲۷
۳۹	تجاری سازی	Commercialisation/ commercializing	۲۸
۴۰	شرکت یا بنگاه اجتماعی	Community- based business or enterprise	۲۸
۴۱	صندوق توسعه وام اجتماعی	Community Development loan fund (CDLF)	۲۸
۴۲	شرکت، بنگاه	Company	۲۹
۴۳	مهارت‌های اصلی	Core Skills	۲۹
۴۴	فرشتگان گروهی	Corporate Angels	۲۹
۴۶	مراکز رشد همکار	Corporate Incubators	۳۰
۴۷	مرکز رشد کسب و کار گروهی پر مخاطره	Corporate Venture Incubator	۳۱

صفحه	واژه-اصطلاح	برابر فارسی	ردیف
۳۱	Crowdfunding	سرمایه گذاری جمعی	۴۸
۳۲	Current assets	داراییهای جاری	۴۹
۳۲	Customer to Customer	تجارت C2C	۵۰
۳۳	Dotcom Incubators	مراکز رشد دات. کام	۵۲
۳۴	Due diligence	دو دلیننس	۵۳
۳۴	Early Stage (First Stage)	مرحله آغازین (مرحله اول)	۵۴
۳۰	Economic development	توسعه اقتصادی	۵۵
۳۵	Economic development incubators	مراکز رشد توسعه اقتصادی	۵۶
۳۵	Eggubator	اگیوباتور/ تخم مرغی شکل	۵۷
۳۸	Eggubator operational model	مدل عملیاتی Eggubator	۵۸
۳۹	E-incubator/ portal/	معبر (یا مرکز رشد مجازی)	۵۹
۴۰	Elevator Pitch	مذاکره در آسانسور	۶۰
۴۰	Embryo Company	شرکت رویان	۶۱
۴۰	Emergence (From incubators)	شرکت فراغت یافته از مرکز رشد	۶۲
۴۰	Enterprise	بنگاه اقتصادی	۶۳
۴۱	Enthusiast Angels	فرشتگان مشتاق	۶۴
۴۱	Entrepreneur	کارآفرین	۶۵
۴۲	Entrepreneurial Angels	فرشتگان کارآفرین	۶۷

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۶۸	کارآفرینان	Entrepreneurs	۴۲
۶۹	کارآفرینی	Entrepreneurship	۴۲
۷۰	اکوسیستم کارآفرینی	Entrepreneurial ecosystem	۴۳
۷۱	ارزیابی	Evaluation	۴۳
۷۲	خروج	Exit	۴۴
۷۳	خروج از مرکز رشد	Exit of Incubator	۴۴
۷۴	روش خروج	Exit route	۴۴
۷۵	راهبرد خروج	Exit strategy	۴۵
۷۶	بسط و گسترش	Expansion	۴۵
۷۸	مناطق آزاد صادرات	Export processing zones	۴۵
۷۹	نسل اول	First Generation	۴۶
۸۰	فناوری مالی	FinTech	۴۷
۸۱	مراکز رشد توسعه اموال انتفاعی	For - profit property development incubator	۴۷
۸۲	مرکز رشد تجاری انتفاعی	For- Profit Business Incubator	۴۸
۸۳	مراکز رشد سرمایه گذاری انتفاعی	For- Profit Investment	۴۸
۸۴	سواری مفت	Free riding	۴۹
۸۵	بنیان گذار استارتاپ	Founder	۴۹

صفحه	واژه-اصطلاح	برابر فارسی	ردیف
۵۰	Gestation	ایجاد و شکل گیری	۸۶
۵۰	Gestation	مرحله تکوین	۸۷
۵۰	Graduate	رشد یافتن / خارج شدن	۸۸
۵۲	Graduate	شرکت رشد یافته	۸۹
۵۲	Graduation	رشد یافتن	۹۰
۵۳	Growth	رشد	۹۱
۵۳	growth stage	مرحله رشد	۹۲
۵۳	Hatchery	مرکز رشد	۹۳
۵۴	High Tech	فناوری پیشرفته	۹۵
۵۴	Hub	هاب / قطب	۹۶
۵۵	Hub operational model	مدل عملیاتی Hub	۹۷
۵۵	Inception	شروع	۹۸
۵۵	Inception	مرحله آغازین	۹۹
۵۶	Incubatee	رشد یابنده	۱۰۰
۵۶	Incubation Period	دوره رشد	۱۰۱
۵۶	Incubator	مرکز رشد	۱۰۲
۵۷	Incubator Facilities	امکانات مراکز رشد	۱۰۳
۵۷	Incubator Generations	نسل های مرکز رشد	۱۰۴

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۱۰۵	صنعت نوپا	Incubator Industry	۵۸
۱۰۶	مدل عملیاتی مرکز رشد	Incubator operational model	۵۸
۱۰۷	نقش آفرینان اصلی در مراکز رشد	Incubators main players	۵۸
۱۰۸	دارایی‌های صنعتی	Estates	۵۹
۱۰۹	فناوری اطلاعات	Information technology (IT)	۵۹
۱۱۰	زیرساخت	Infrastructure	۶۰
۱۱۱	عرضه اولیه سهام	Initial Public Offering (IPO)	۶۰
۱۱۲	نوآوری	Innovation	۶۱
۱۱۳	مرکز نوآوری	Innovation center	۶۱
۱۱۴	نوآورانه	Innovative	۶۱
۱۱۵	دارایی‌های غیر منقول (نامشهود)	Intellectual Asset (IA)	۶۱
۱۱۶	سرمایه نامشهود	Intellectual capital (IC)	۶۲
۱۱۷	حقوق مالکیت معنوی	Intellectual property rights	۶۲
۱۱۸	مالکیت معنوی	(IP)Intellectual property	۶۲
۱۱۹	واسطه	Intermediary	۶۲
۱۲۰	مراکز رشد کسب و کار بین‌المللی	International Business Incubators	۶۳
۱۲۲	عرضه عمومی اولیه سهام	IPO (Initial Public Offering)	۶۴
۱۲۳	مرکز رشد IT	IT Incubator	۶۴

صفحه	واژه-اصطلاح	برابر فارسی	ردیف
۶۵	Joint venture	دارای فعالیت کسب و کار مشترک	۱۲۴
۶۵	Knowledge economy	اقتصاد مبتنی بر دانش	۱۲۵
۶۵	Labor-intensive	صنایع کاربر	۱۲۶
۶۵	Lean Startup	نوپای ناب	۱۲۷
۶۶	Learning industry	صنعت آموزش	۱۲۸
۶۶	Local economic development incubators	مراکز رشد با هدف توسعه اقتصادی محلی	۱۲۹
۶۶	Low Tech	فناوری پایین	۱۳۰
۶۷	Market	بازار	۱۳۱
۶۷	Market Niching	استراتژی جاگیری در بازار	۱۳۲
۶۷	Market Segmentation	تقسیم بازار	۱۳۳
۶۸	Market share	سهم بازار	۱۳۴
۶۸	Maturity	بلوغ	۱۳۵
۶۸	Maturity	مرحله پختگی / بلوغ	۱۳۶
۶۸	Mentor	مشاور، مربی، رایزن	۱۳۷
۶۹	Menti	متنی	۱۳۸
۷۰	Mentoring	منتورینگ	۱۳۹
۷۰	Merge & Acquisition	مالکیت و ادغام	۱۴۰

پیوست: فهرست ارجاعی واژگان و اصطلاحات / ۱۱۷

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۱۴۱	بازار کوچک و خرد	Microbusiness or Microenterprise	۷۰
۱۴۲	فرشتگان مدیریت خرد	Micromanagement Angels	۷۰
۱۴۴	فناوری متوسط	Mid Tech	۷۰
۱۴۵	مراکز رشد مختلط (عمومی)	Mixed incubators	۷۰
۱۴۶	نظام ملی نوآوری	National Innovation System (NIS)	۷۲
۱۴۷	شبکه فرشتگان کسب و کار	Network of Business Angels	۷۲
۱۴۹	مراکز رشد شبکه‌ای شده	Networked incubators	۷۳
۱۵۰	توافقنامه عدم افشاگری	Non-disclosure agreement(NDA)	۷۳
۱۵۱	مراکز رشد کسب و کار غیرانتفاعی	Non-Profit Business Incubator	۷۳
۱۵۲	مرکز رشد تجاری غیر انتفاعی	Not-for-Profit Business Incubator	۷۴
۱۵۳	مدل‌های عملیاتی مرکز رشد کسب و کار	Operating Models Of Business Incubation	۷۴
۱۵۴	صورت وضعیت درآمد	P&L profit/loss (income statement)	۷۵
۱۵۵	پارک	Park	۷۵
۱۵۶	شرکا	Partnership	۷۶
۱۵۷	حق انحصاری اختراع	Patent	۷۶
۱۵۸	کاربرد اولیه	Pilot Application	۷۶
۱۵۹	مرحله مقدماتی/آزمایش	pilot stage	۷۷

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۱۶۰	پیوت	Pivot	۷۷
۱۶۱	خط مشی‌ها و رویه‌ها	Policies and Procedures	۷۷
۱۶۲	مدل عملیاتی پورتال	Portal operational model	۷۸
۱۶۳	مرحله پیش سرمایه اولیه	Pre Seed Stage	۷۸
۱۶۴	دوره پیش رشد	Pre-incubation Period	۷۹
۱۶۶	سرمایه دوره پیش از آغاز	Pre-seed capital	۸۰
۱۶۷	مراکز رشد با سرمایه گذاری مشترک خصوصی	Private Investors' Incubators	۸۰
۱۶۸	مرکز رشد کسب و کار انتفاعی خصوصی	Private, For Profit Business Incubator	۸۱
۱۶۹	فرشتگان حرفه‌ای	Professional Angels	۸۱
۱۷۰	بانیان	Promotor	۸۲
۱۷۱	نمونه اولیه	Prototype	۸۵
۱۷۲	پروتو تایپینگ	Prototyping	۸۵
۱۷۳	مرکز رشد غیر انتفاعی، دولتی	Public, Non Profit Business Incubator	۸۶
۱۷۴	پارک تحقیقاتی	Research Park	۸۷
۱۷۵	بازده سرمایه گذاری	Return On Investment (ROI)	۸۸
۱۷۶	مخاطره	Risk	۸۹
۱۷۷	تجزیه و تحلیل ریسک	Risk Analysis	۸۹

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۱۷۸	سرمایه مخاطره پذیر	Risk Capital	۸۹
۱۷۹	روانه بازار شدن	Roll out	۹۰
۱۸۰	مرحله روی غلتک افتادن	Roll out	۹۰
۱۸۱	شهرک علمی تحقیقاتی	Science & Technology Park	۹۰
۱۸۳	پارک‌های علم (فناوری)	Science (Technology) Parks	۹۱
۱۸۴	شهرک علم و فناوری / علمی تحقیقاتی	Science and Technology Town	۹۱
۱۸۵	پارک علم	Science Park	۹۳
۱۸۷	غربالگری	Screening	۹۴
۱۸۸	مرحله دوم	Second Stage	۹۵
۱۸۹	بازار ثانویه	Secondary Market	۹۵
۱۹۰	عرضه عمومی ثانویه	Secondary Public offering	۹۵
۱۹۱	سرمایه (پول) اولیه	Seed Money	۹۵
۱۹۲	سرمایه اولیه	Seed Capital	۹۶
۱۹۳	تامین مالی اولیه	Seed Financing	۹۶
۱۹۴	سرمایه‌ی بذری	Seed Funding	۹۶
۱۹۵	مرحله سرمایه اولیه	Seed Stage	۹۶
۱۹۶	خود اشتغالی	Self – employment	۹۷
۱۹۷	کسب و کار کوچک	Small business	۹۷

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۱۹۸	مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک	Small Business Development Center (SBDCS)	۹۸
۱۹۹	بنگاههای سرمایه گذاری کسب و کار کوچک	Small business investment companies (SBIC)	۹۸
۲۰۰	بنگاه کوچک و متوسط	SME	۹۹
۲۰۱	مراکز رشد اجتماعی	Social incubators	۹۹
۲۰۲	نرم افزار به عنوان سرویس	SaaS) Software as a service(۱۰۰
۲۰۳	شرکت زایشی	Spin off	۱۰۰
۲۰۴	زایش از پژوهش	Spin out	۱۰۰
۲۰۵	شرکت زایشی	Spin-off	۱۰۱
۲۰۶	شرکت زایش یافته از پژوهش	Spin-out firms	۱۰۱
۲۰۷	شروع به تاسیس شرکت	Start up	۱۰۱
۲۰۸	کسب و کار نوپا	Start up	۱۰۱
۲۰۹	شتاب دهنده‌ی استارتاپ	Startup Accelerators	۱۰۲
۲۱۰	شتاب دهنده اولیه	Seed Accelerator	۱۰۲
۲۱۱	استارتاپ ویکند	Startup Weekend	۱۰۳
۲۱۲	استارتاپ گرایند	Startup Grind	۱۰۳
۲۱۳	هزینه اولیه شروع یک فعالیت	Start -up (Cošt)	۱۰۳
۲۱۴	هزینه اولیه شروع یک کسب و کار	Start-up costs	۱۰۴

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۲۱۵	گزارش و شرح موفقیت	Success story	۱۰۴
۲۱۶	رویکرد سیستمی	System approach	۱۰۴
۲۱۷	تیم‌سازی	Team – based	۱۰۵
۲۱۸	هم‌افزایی فناورانه	Technological Synergy	۱۰۵
۲۱۹	فناوری / تکنولوژی	Technology	۱۰۵
۲۲۰	مراکز رشد کسب و کار فناورانه	Technology Business Incubators (TBI)	۱۰۶
۲۲۱	خوشه‌های تکنولوژی	Technology Cluster	۱۰۶
۲۲۲	شیب فناوری	Technology Gradient	۱۰۷
۲۲۳	مراکز رشد فناوری	Technology Incubators (TI)	۱۰۷
۲۲۴	مراکز نوآوری فناوری	Technology Innovation Centre (TIC)	۱۰۷
۲۲۵	پارک فناوری	Technology Park	۱۰۸
۲۲۷	انتقال تکنولوژی	Technology Transfer	۱۰۹
۲۲۸	مرحله سوم	Third Stage	۱۰۹
۲۲۹	زمان رشد	Time Hatchin	۱۱۰
۲۳۰	مراکز رشد سنتی	Traditional Incubators	۱۱۰
۲۳۱	موسسات آموزشی	Training enterprises	۱۱۰
۲۳۲	بیکار	Unemployed	۱۱۱
۲۳۳	مراکز رشد دانشگاهی	University Incubators	۱۱۱

صفحه	واژه-اصطلاح	برابر فارسی	ردیف
۱۱۱	University-related incubator	مراکز رشد وابسته به دانشگاه	۲۳۴
۱۱۲	Unicorn Startup	استارت آپ تک شاخ (یونیکورن)	۲۳۵
۱۱۲	Value Chain	زنجیره ارزش	۲۳۶
۱۱۳	Venture	فعالیت تجاری مخاطره انگیز	۲۳۷
۱۱۳	Venture Accelerator	شتاب دهنده کسب و کار پر مخاطره	۲۳۸
۱۱۴	Venture Accelerator	شتاب دهنده کسب و کار جدید	۲۳۹
۱۱۵	Venture Capital	سرمایه مخاطره آمیز	۲۴۰
۱۱۶	Venture Capital	سرمایه گذاری مخاطره آمیز	۲۴۳
۱۱۷	Ventur Capital Firm	بنگاه سرمایه گذاری مخاطره آمیز	۲۴۴
۱۱۷	Venture Capital Funds	وجوه سرمایه گذاری مخاطره آمیز	۲۴۵
۱۱۸	Venture Capitalist	سرمایه گذار مخاطره پذیر	۲۴۶
۱۱۸	Venture creation	خلق کسب و کار جدید	۲۴۸
۱۱۹	Venture Incubator	مرکز رشد کسب و کار مخاطره پذیر	۲۵۰
۱۲۰	Venture Network	شبکه مخاطره	۲۵۱
۱۲۰	Venture Portal	معبور کسب و کار مخاطره پذیر	۲۵۲
۱۲۱	Vesting	واگذاری	۲۵۴

ردیف	برابر فارسی	واژه-اصطلاح	صفحه
۲۵۵	مراکز رشد کسب و کار مجازی (پارک‌های فناوری)	virtual business incubators	۱۲۲
۲۵۷	شرکت مجازی	Virtual Company	۱۲۲
۲۵۸	مراکز رشد مجازی	Virtual Incubators	۱۲۳
۲۵۹	سرمایه‌گذار	Vulture Capitalist	۱۲۴
۲۶۰	سرمایه در گردش	Working Capital	۱۲۴

این کتاب در کلیه دروس کارآفرینی و کسب و کار از سطح دبیرستان تا تحصیلات تکمیلی برای استفاده اساتید دانشجویان و دانش آموزان کابردی است.

همچنین مطالعه این کتاب به مدیران بنگاه‌ها، صاحبان کسب و کارها، اعضای استارت آپ‌ها، برگزارکنندگان رویدادهای کارآفرینی، استارت آپی و فینتک، مراکز رشد، شتاب دهنده‌ها و دیگر علاقمندان توصیه می‌شود.