



Semnan University

Journal of Econometric Modelling

Journal homepage: <https://jem.semnan.ac.ir/?lang=en>



Research Article

Institutional Asymmetry and the Dynamics of Entrepreneurial Activity: International Evidence from Different Stages of Economic Development

Fatemeh Sadat Mirzamani Bafghi

, MSc. Entrepreneurship Management, Faculty of Humanities & Sport Sciences, Gonbad Kavous University, Iran

mirzamani1360@gmail.com

Ali Karshenasan (Corresponding Author)

Assistant Professor of Economics, Faculty of Humanities & Sport Sciences, Gonbad Kavous University, Iran

Karshenasan@gonbad.ac.ir

Mohsan Mohamadi khyareh

Associate Professor of Economics, Faculty of Humanities & Sport Sciences, Gonbad Kavous University, Iran

m.mohamadi@gonbad.ac.ir

PAPER INFO

Paper history:

Received: 14. 12. 2025

Revised: 04. 05. 2026

Accepted: 16. 05. 2026

JEL Classification:

L26, O14, O42, O55.

Keywords:

Opportunistic entrepreneurship, necessity-oriented entrepreneurship, formal institutions, informal institutions, institutional asymmetry, economic development.

ABSTRACT

This study examines how formal and informal institutions shape opportunity-driven versus necessity-driven entrepreneurship across different stages of economic development. Using panel data from 85 countries over 2010–2023 and employing fixed-effects and system GMM estimators, we find that in innovation-driven economies, strengthening formal institutions particularly business freedom and rule of law, significantly stimulates opportunity entrepreneurship. In contrast, in factor-driven economies, weak formal institutions allow informal institutions such as social networks to play a compensatory and dominant role in sustaining necessity entrepreneurship. Our core contribution reveals the concept of "institutional asymmetry": misalignment between formal rules and informal norms weakens the effectiveness of supportive policies and amplifies informal, subsistence entrepreneurship. The results also show that fear of failure discourages opportunity entrepreneurship while positively correlating with necessity entrepreneurship. These findings underscore that institutional reforms must be aligned with cultural and social contexts to be effective.

© 2026 Published by Semnan University Press.

How to Cite: Mirzamani Bafghi, F. S., Karshenasan, A., & Mohamadi khyareh, M. (2026). Institutional asymmetry and the dynamics of entrepreneurial activity: International evidences from different stages of economic development. *Journal of Econometric Modelling*, 11(2), 49-91.

1. Introduction

Entrepreneurship is widely recognized as a fundamental driver of economic growth, innovation, and employment. However, not all entrepreneurial activity contributes equally to development. A critical distinction exists between *opportunity entrepreneurship* (voluntary, innovation-driven, and growth-oriented) and *necessity entrepreneurship* (reactive, survival-based, and often informal). While institutions shape these entrepreneurial behaviors, most existing studies treat institutions statically or examine formal and informal institutions in isolation. Furthermore, the interaction between institutional layers across different stages of economic development remains underexplored.

This study addresses three core research questions: (1) how do formal and informal institutions differentially affect opportunity versus necessity entrepreneurship? (2) Do these effects vary across factor-driven, efficiency-driven, and innovation-driven economies? (3) How does *institutional asymmetry*—the misalignment between formal rules and informal norms—moderate entrepreneurial outcomes? Using panel data from 85 countries over 2010–2023, this paper provides a systematic empirical analysis of institutional dynamics, moving beyond one-size-fits-all policy recommendations.

The theoretical foundation is North's institutional theory (1990), which distinguishes between formal institutions (laws, property rights, regulations) and informal institutions (norms, trust, and social networks). Baumol (1990) adds that institutions determine whether entrepreneurship is productive, unproductive, or destructive. Recent studies show that formal institutions generally promote opportunity entrepreneurship, while weak formal institutions push individuals toward necessity or informal entrepreneurship (Fuentelsaz et al., 2015; Udimal et al., 2020). However, informal institutions can both complement and substitute for formal ones. Social networks may compensate for weak legal systems but can also trap entrepreneurs in informality (Eesley et al., 2018; Urban, 2011).

Despite these insights, the literature suffers from several gaps: formal and informal institutions are rarely analyzed simultaneously; the role of development stages is often ignored; and the concept of institutional asymmetry remains empirically underexplored. This study contributes by offering a multi-country, multi-level empirical analysis that integrates formal and informal institutions, stages of development, and interaction effects, with a novel quantification of institutional asymmetry using GMM residual diagnostics.

2. Methodology

Data and sample: The study uses balanced panel data from 85 countries over 2010–2023. Countries are classified into three stages following the World Economic Forum: factor-driven (25 countries), efficiency-driven (30 countries), and innovation-driven (30 countries).

Variables: Dependent variables are opportunity entrepreneurship (TEA_Opp) and necessity entrepreneurship (TEA_Nec) from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Independent variables include formal institutions: Rule of Law (World Bank

WGI), Business Freedom (Heritage Foundation), and Property Rights (Heritage/WEF); and informal institutions: Fear of Failure and Social Networks (both from GEM). Control variables include GDP per capita (log), inflation, and population growth (World Bank WDI).

Econometric strategy: A three-stage approach is employed. First, fixed-effects panel regression is used to estimate net institutional effects, controlling for country and time fixed effects. Second, interaction models test how institutional effects differ across development stages. Third, system GMM dynamic panel models address endogeneity, reverse causality, and persistence in entrepreneurial behavior. Pre-estimation checks confirm stationarity (most variables $I(0)$), no serious multicollinearity (mean VIF = 3.2), and cross-sectional dependence (addressed via clustered robust standard errors).

3. Results & Discussion

Descriptive findings: A clear pattern emerges: as countries move from factor-driven to innovation-driven stages, opportunity entrepreneurship increases from 24.5% to 45.2%, while necessity entrepreneurship declines from 28.4% to 15.8%. Factor-driven economies show the highest fear of failure (42.6%) and reliance on social networks (58.5%), indicating that informal institutions act as substitutes for weak formal institutions.

Baseline fixed-effects results (Table 3): Business freedom has a strong positive effect on opportunity entrepreneurship (coef. 0.215*), but no significant effect on necessity entrepreneurship. Rule of law negatively affects necessity entrepreneurship (coef. -0.014), implying legal certainty reduces survival-driven entrepreneurship. Fear of failure exhibits a paradoxical dual effect: negative on opportunity entrepreneurship (coef. -0.145*) but positive on necessity entrepreneurship (coef. 0.256). *Necessity entrepreneurs act despite fear, not because of its absence. Social networks positively affect both types, but the effect is much stronger for necessity entrepreneurship (0.155** vs. 0.095*), highlighting their compensatory role.*

Interaction effects (Table 4): In factor-driven economies, business freedom alone does not significantly boost opportunity entrepreneurship (coef. 0.085, not significant), warning against blind institutional copying. In innovation-driven economies, the effect of business freedom becomes large and significant (interaction coef. 0.145). Social networks exhibit institutional substitution: their positive effect is strongest in factor-driven economies (0.160*) but weakens in innovation-driven ones (interaction coef. -0.100**), where formal institutions take over.

Dynamic GMM results (Table 5): The lagged dependent variable is positive and significant (coef. 0.45–0.52), confirming inertia in entrepreneurial behavior. All institutional coefficients remain robust after controlling for endogeneity. The Hansen J-test and AR(2) test confirm instrument validity and no second-order serial correlation. A novel residual analysis reveals that in countries with high business

freedom but high corruption, the model overpredicts opportunity entrepreneurship — direct evidence of *institutional asymmetry*. Formal rules are neutralized by misaligned informal norms.

This study makes several theoretical and empirical contributions. First, it distinguishes between the *compensatory* and *substitutive* roles of social networks. In factor-driven economies, social networks act as a powerful substitute for weak formal institutions (coef. 0.160), but this reliance can become an *institutional trap* that hinders formalization and long-term growth, as the coefficient drops to 0.06 in innovation-driven economies.

Second, the paradoxical role of fear of failure is clarified. Fear is not uniformly detrimental: it deters opportunity entrepreneurship but coexists with necessity entrepreneurship. This challenges linear models of entrepreneurial motivation and implies that policies aimed at reducing fear (e.g., easy bankruptcy laws) may have asymmetric effects across entrepreneurial types.

Third, the study empirically quantifies *institutional asymmetry*. When legal reforms are implemented without changing corrupt or tax-evading norms, formal improvements become ineffective or even counterproductive, fueling the shadow economy rather than productive entrepreneurship. This finding aligns with Eesley et al. (2018) and Bilan & Apostoaie (2025) but provides novel quantitative evidence through GMM residual diagnostics.

Fourth, development-stage contingency is confirmed. The same institutional variable has different effects depending on a country's stage of development, implying that institutional reforms must be sequenced and context-sensitive.

4. Conclusion and Policy Implications

This study concludes that the transition from necessity-driven to opportunity-driven entrepreneurship is not automatic with economic growth. It requires a coordinated institutional transition where formal and informal institutions evolve together. Key findings are: formal institutions are necessary but not sufficient for opportunity entrepreneurship in developing countries; informal institutions play a vital compensatory role but can become growth traps; institutional asymmetry undermines policy effectiveness; and fear of failure has a dual role that must be addressed differently across entrepreneurial motives.

Policy recommendations: (1) Factor-driven countries should avoid institutional copying — directly adopting laws from innovation-driven economies without local cultural adaptation is ineffective. (2) Legal reforms must be accompanied by cultural change, including anti-corruption measures, tax transparency, and trust-building, to reduce institutional asymmetry. (3) Instead of suppressing social networks, policies should transform them into formal bridges (e.g., registered cooperatives or trade associations) to ease the transition from necessity to opportunity entrepreneurship. (4) Education systems should go beyond technical skills to build *institutional literacy*, helping entrepreneurs navigate bureaucracy and strategically use institutional gaps.

عدم تقارن نهادی و پویایی فعالیت‌های کارآفرینانه: شواهد بین‌المللی از مراحل مختلف توسعه اقتصادی^۱

فاطمه سادات میرزمانی

کارشناسی ارشد توسعه کارآفرینی، دانشکده علوم انسانی و علوم ورزشی، دانشگاه گنبد کاووس، ایران

mirzamani1360@gmail.com

علی کارشناسان (نویسنده مسئول)

استادیار، گروه علوم اداری و اقتصادی، دانشکده علوم انسانی و علوم ورزشی، دانشگاه گنبد کاووس، ایران

karshenasan@gonbad.ac.ir

محسن محمدی خیاره

دانشیار، گروه علوم اداری و اقتصادی، دانشکده علوم انسانی و علوم ورزشی، دانشگاه گنبد کاووس، ایران

m.mohamadi@gonbad.ac.ir

نوع مقاله: علمی - پژوهشی تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۹/۲۳ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۵/۰۲/۲۶

چکیده:

این پژوهش به بررسی تأثیر نهادهای رسمی و غیررسمی بر پویایی کارآفرینی فرصت‌گرا و ضرورت‌گرا در مراحل مختلف توسعه اقتصادی می‌پردازد. با استفاده از داده‌های تابلویی ۸۵ کشور در بازه ۲۰۱۰-۲۰۲۳ و به‌کارگیری روش‌های اثرات ثابت و گشتاورهای تعمیم‌یافته سیستمی، نتایج نشان می‌دهد که در اقتصادهای نوآوری‌محور، تقویت نهادهای رسمی به‌ویژه آزادی کسب‌وکار و حاکمیت قانون، محرک اصلی کارآفرینی فرصت‌گرا است. در مقابل، در اقتصادهای مبتنی بر عوامل تولید، نهادهای غیررسمی مانند شبکه‌های اجتماعی نقش جبرانی و غالب در شکل‌دهی به کارآفرینی ضرورت‌گرا ایفا می‌کنند. یافته‌های محوری پژوهش، مفهوم «عدم تقارن نهادی» را آشکار می‌سازد؛ ناهماهنگی میان قوانین رسمی و هنجارهای غیررسمی، اثربخشی سیاست‌های حمایتی را تضعیف کرده و به گسترش کارآفرینی غیررسمی می‌انجامد. این مقاله بر ضرورت هم‌راستاسازی اصلاحات نهادی با بسترهای فرهنگی و اجتماعی تأکید دارد و دلالت‌های سیاستی روشنی برای تسهیل‌گذار از کارآفرینی معیشتی به کارآفرینی مولد در کشورهای در حال توسعه ارائه می‌دهد.

طبقه‌بندی JEL: O55, O42, O14, L26

کلیدواژه‌ها: کارآفرینی فرصت‌گرا، کارآفرینی ضرورت‌گرا، نهادهای رسمی، نهادهای غیررسمی، عدم تقارن نهادی، توسعه اقتصادی.

۱. مقاله مستخرج از پایان نامه کارشناسی ارشد، فاطمه سادات میرزمانی به راهنمایی دکتر علی کارشناسان در دانشگاه گنبد کاووس می‌باشد.

۱. مقدمه

کارآفرینی در ادبیات اقتصادی مدرن به‌عنوان موتور محرکه بنیادین برای رشد اقتصادی، خلق ثروت، نوآوری فناورانه و ایجاد اشتغال پایدار در هر دو گروه اقتصادهای توسعه‌یافته و در حال ظهور شناخته می‌شود. با این حال، پارادایم‌های جدید پژوهشی نشان می‌دهند که نگرش یکسان به پدیده کارآفرینی می‌تواند گمراه‌کننده باشد، زیرا همه انواع فعالیت‌های کارآفرینانه تأثیر مشابهی بر توسعه اقتصادی ندارند (ولیر و پترستون^۱ ۲۰۰۹). تمایز حیاتی و بنیادین میان “کارآفرینی فرصت‌گرا”^۲ که با انگیزه بهره‌برداری از فرصت‌های نوین بازار، استقلال‌طلبی و با پتانسیل رشد و سودآوری بالا شکل می‌گیرد و “کارآفرینی ضرورت‌گرا”^۳ که واکنشی ناگزیر و معیشتی به فقدان گزینه‌های شغلی، فقر و فشارهای اقتصادی است، برای درک صحیح پویایی‌های اقتصادی ضروری است (فونتلساز^۴ و همکاران ۲۰۱۵، آپاریسیو^۳ و همکاران ۲۰۱۹). شواهد تجربی حاکی از آن است که در حالی که کارآفرینی فرصت‌گرا همبستگی مثبت و معناداری با رشد تولید ناخالص داخلی و بهره‌وری ملی دارد، کارآفرینی ضرورت‌گرا اغلب در بخش‌های سنتی با بهره‌وری پایین و اقتصاد غیررسمی محصور می‌ماند و سهم اندکی در ارتقای زنجیره ارزش جهانی ایفا می‌کند (عمری^۴ و همکاران ۲۰۲۴).

تصمیم یک فرد برای ورود به عرصه کارآفرینی و نوع کارآفرینی که انتخاب می‌کند، در خلأ شکل نمی‌گیرد، بلکه به شدت تحت تأثیر “قواعد بازی” یا همان محیط نهادی است که داگلاس نورث آن را به دو دسته اصلی نهادهای رسمی و غیررسمی تفکیک می‌کند. نهادهای رسمی شامل قوانین مدون اساسی، حقوق مالکیت فکری و فیزیکی، مقررات دولتی، سیاست‌های مالیاتی و رویه‌های قضایی هستند که ساختار انگیزشی رسمی را تعیین می‌کنند. در مقابل، نهادهای غیررسمی دربرگیرنده هنجارهای اجتماعی، کدهای رفتاری نانوشته، فرهنگ ملی، سطح اعتماد عمومی، ادراکات شناختی مانند ترس از شکست و شبکه‌های اجتماعی درهم‌تنیده می‌باشند

1. Valliere & Peterson

2. Fuentelsaz

3. Aparicio

4. Omri

(اشپیگل^۱ ۲۰۱۱، یودیمال^۲ و همکاران ۲۰۲۰). مطالعات اخیر با اتخاذ رویکردهای نهادگرا و پیکربندی تأکید دارند که سرمایه اجتماعی و بسترهای نهادی محلی، به‌ویژه در مناطقی که نهادهای رسمی ضعیف، ناکارآمد یا فاسد هستند، نقش تعیین‌کننده‌ای در شکل‌دهی به انگیزه‌ها و رفتارهای کارآفرینانه دارند (اوربان^۳ ۲۰۱۱، مصطفی^۴ و همکاران ۲۰۲۳).

یکی از چالش‌های اصلی و کمتر پرداخته شده در سیاست‌گذاری کارآفرینی، درک چگونگی تعامل پیچیده این لایه‌های نهادی در بستر مراحل مختلف توسعه اقتصادی است. در کشورهای “مبتنی بر عوامل تولید”، که اغلب با ضعف‌های ساختاری، بازارهای ناقص و بی‌ثباتی اقتصاد کلان روبرو هستند، کارآفرینان برای غلبه بر موانع بوروکراتیک، فساد و عدم دسترسی به منابع رسمی، وابستگی شدید و حیاتی به نهادهای غیررسمی و شبکه‌های قومی، قبیله‌ای یا خانوادگی دارند (جنید^۵ ۲۰۲۰، لاینگ^۶ ۲۰۲۲). در این جوامع، هزینه‌های بالای مبادله ناشی از فساد اداری و پیچیدگی‌های غیرمنطقی مالیاتی می‌تواند به‌عنوان موانع جدی برای ورود رسمی به کسب‌وکار عمل کرده و افراد را به سمت فعالیت در بخش غیررسمی، غیرمولد و اقتصاد سایه سوق دهد (بیلان و آپوستوای^۷ ۲۰۲۵). علاوه بر این، رقابت ناعادلانه از سوی بنگاه‌های غیررسمی که از پرداخت مالیات و رعایت استانداردها اجتناب می‌کنند، می‌تواند انگیزه‌های نوآوری و رشد بلند مدت را در بنگاه‌های رسمی سرکوب کند (میراج^۸ و همکاران، ۲۰۲۱).

با گذار کشورها به مرحله “کارایی‌محور” و سپس “نوآوری‌محور”، وزن نسبی و اهمیت نهادهای رسمی به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای افزایش می‌یابد. در این سطوح پیشرفته توسعه، وجود مکانیزم‌های دقیق برای حمایت از حقوق مالکیت فکری، آزادی‌های اقتصادی گسترده و کیفیت بالای مقررات تنظیمی به پیشران‌های اصلی برای ظهور کارآفرینی جاه‌طلبانه و با رشد بالا تبدیل می‌شوند.

1. Spigel

2. Udimal

3. Urban

4. Mustafa

5. Junaid

6. Laing

7. Bilan & Apostoaie

8. Miraj

(چانگ^۱ و همکاران ۲۰۲۴، بندینگ^۲ و همکاران ۲۰۲۴). با این وجود، پژوهش‌های عمیق‌تر نشان می‌دهند که حتی در پیشرفته‌ترین اقتصادها، نهادهای غیررسمی همچنان اهمیت حیاتی دارند و نباید نادیده گرفته شوند؛ برای مثال، ایدئولوژی‌های فرهنگی و کلیشه‌های جنسیتی می‌توانند اثرات مثبت آزادی اقتصادی را تعدیل کرده و بر شکاف جنسیتی در نرخ‌های کارآفرینی تأثیر بگذارند (آنگولو گوئرو^۳ و همکاران ۲۰۱۷، هچاواریا^۴ و همکاران ۲۰۲۴). همچنین، شواهد موجود در بخش‌های خاصی نظیر گردشگری نشان می‌دهد که انگیزه‌ها و سرمایه کارآفرینان، ترکیبی پیچیده و پویا از محرک‌های فرصت و ضرورت را تحت تأثیر محیط نهادی خاص آن بخش به نمایش می‌گذارند (فوریه^۵ و همکاران ۲۰۲۵).

با وجود ادبیات گسترده در حوزه کارآفرینی تطبیقی، شکاف‌های نظری و تجربی قابل توجهی در درک مکانیزم‌های دقیق تعامل نهادهای رسمی و غیررسمی باقی مانده است. بسیاری از مطالعات پیشین بر اثرات مستقل و مجزای این نهادها تمرکز کرده‌اند و کمتر به این موضوع حیاتی پرداخته‌اند که چگونه ناهماهنگی یا تضاد میان قوانین رسمی و هنجارهای غیررسمی، که اغلب در ادبیات به عنوان “عدم تقارن نهادی” شناخته می‌شود، می‌تواند مسیر توسعه کارآفرینی را منحرف کرده و سیاست‌های حمایتی را بی‌اثر سازد (شهید^۶ و همکاران ۲۰۲۲، ایسلی^۷ و همکاران ۲۰۱۸). مسئله اصلی و محوری پژوهش حاضر این است که چگونه ترکیب‌های متفاوت نهادهای رسمی و غیررسمی در مراحل مختلف توسعه اقتصادی، انگیزه‌های کارآفرینانه را جهت‌دهی می‌کنند؟ آیا تقویت نهادهای رسمی به تنهایی و بدون توجه به بسترهای فرهنگی برای گذار از کارآفرینی ضرورت‌گرا به فرصت‌گرا کافی است؟ و نقش عوامل تعدیل‌گر مانند جنسیت در این معادله چیست؟

این مقاله با بهره‌گیری از پایگاه داده جامع شامل ۸۵ کشور و با طرح سه سوال اساسی به دنبال پاسخگویی به این ابهامات است: نخست، نهادهای رسمی و غیررسمی چه تأثیرات متفاوتی بر کارآفرینی فرصت‌گرا و ضرورت‌گرا دارند؟ دوم، آیا اثربخشی و شدت تأثیر این نهادها بسته به مرحله توسعه اقتصادی کشور (مبتنی بر عوامل، کارایی، نوآوری) تغییر می‌کند؟ و سوم، تعامل

1. Chung

2. Bendig

3. Angulo-Guerrero

4. Hechavarría

5. Fourie

6. Shahid

7. Eesley

بین نهادهای رسمی و غیررسمی چگونه نتایج کارآفرینانه را تعدیل یا تقویت می‌کند؟ نوآوری این پژوهش در ارائه یک تحلیل تطبیقی چندسطحی است که با ادغام جدیدترین یافته‌های تجربی (مانند، اوگانساده^۱ و همکاران ۲۰۲۱)، بر نقش حیاتی بافت نهادی و همسویی آن در موفقیت یا شکست سیاست‌های توسعه کارآفرینی تأکید دارد.

۲. مبانی نظری و پیشینه پژوهش

مبانی نظری این پژوهش بر پایه “نظریه نهادی” استوار است که رفتار کارآفرینانه را نه صرفاً ناشی از خصیصه‌های ذاتی و روانشناختی فرد، بلکه پاسخی عقلانی به ساختار انگیزشی و محدودیت‌های اعمال شده توسط محیط پیرامون می‌داند. نورث^۲ (۱۹۹۰) در چارچوب نظری خود، نهادها را به عنوان “قواعد بازی” در یک جامعه تعریف می‌کند که تعاملات انسانی را شکل داده و ساختارمند می‌سازند. این نهادها با کاهش عدم قطعیت و هزینه‌های مبادله، تعیین می‌کنند که کدام فعالیت‌های اقتصادی (تولیدی، رانت‌جویانه یا مخرب) سودآورتر هستند. تفکیک بنیادین نورث میان “نهادهای رسمی” (قوانین مدون، مقررات، و رویه‌های قانونی، حقوق مالکیت) و “نهادهای غیررسمی” (هنجارها، باورها، فرهنگ، عرف و کدهای رفتاری نانوشته) که چارچوب انگیزشی حاکم بر فعالیت‌های اقتصادی و کارآفرینی را تعیین می‌کنند، ایده اصلی تحلیل ما را تشکیل می‌دهد. ادبیات موجود نشان می‌دهد که کارآفرینان در تصمیم‌گیری برای تخصیص منابع خود، دائماً در حال ارزیابی پاداش‌ها و ریسک‌های ناشی از این دو لایه نهادی هستند. از نظر وی، نهاد های کارآمد از طریق کاهش هزینه‌های مبادله، تضمین امنیت حقوق مالکیت و ایجاد بستر قابل پیش‌بینی برای قراردادهای، انگیزه کارآفرینی برای نوآوری و سرمایه‌گذاری بلند مدت را تقویت می‌کنند. در مقابل نهادهای ناکارآمد – اعم از قوانین سلب‌کننده انگیزه یا هنجارهای فرهنگی بازدارنده اعتماد و همکاری – منجر به رفتارهای فرصت‌طلبانه، رانت‌جویی و تولید ناخالصی پایین می‌شوند. نورث تأکید می‌کند که نهاد های غیررسمی اغلب تغییرپذیری کمتری دارند و حتی در صورت اصلاح قوانین رسمی، اگر با باورها و هنجارهای رایج همسو نباشند، کارایی اقتصادی حاصل نمی‌شود. بنابراین رکن اصلی نظریه وی، کارآفرینی و رشد اقتصادی در یک

^۱. Ogunsade

^۲. North

جامعه را ریشه در تعامل پویا و هماهنگ نهاد های رسمی و غیررسمی مطرح کرده که مجموعه ای از مشوق های کاهش دهنده عدم اطمینان و تشویق کننده مبادلات سودمند متقابل را پدید می آورد. (نورث ۱۹۹۰، ۱۹۹۷)

فردریک ولتر^۱ (۲۰۱۱) استدلال می کند، جهت درک بهتر کارآفرینی باید آن را در بستر تاریخی، زمانی، نهادی، اجتماعی بررسی کرد زیرا این زمینه ها هم فرصت ایجاد می کنند و هم محدودیت. (نظریه زمینه ای کارآفرینی^۲) ولتر و اسمال بون^۳ (۲۰۱۱)، به بررسی چگونگی تاثیر "بافت نهادی بر ماهیت، سرعت توسعه و گسترش کارآفرینی" می پردازند و تاکید می کنند که این تاثیر به ویژه در محیط های پر چالش مانند اقتصاد های نوظهور و در حال گذار که چارچوب نهادی نامطمئن و آشفته دارند، آشکار تر است. در چنین بستر هایی، رفتار کارآفرینانه دستخوش ناهمگونی و تنوع زیادی است که صرفا با مدل های استاندارد قابل توضیح نیست. از نظر وی کنشگران تغییر نهادی^۴، (افرادی که اقدامات آنها-خواه عمدی یا غیرعمدی به تغییر نهاد های رسمی و غیر رسمی به نفع اقتصاد، جامعه و خودشان کمک می کند). ولتر رابطه اعتماد و کارآفرینی را به عنوان یکی از مولفه های کلیدی نهاد های غیر رسمی بررسی کرده است بر اساس مطالعات وی، سطح پائین اعتماد موجب محدود شدن ورود به بازار، رشد بنگاه و رقابت می گردد، فلذا سطح پائین اعتماد، کارآفرینی غیر مولد را تشویق می کند. (ولتر، ۲۰۱۱، ولتر و اسمال بون ۲۰۱۵) و نهایتا دیدگاه وی در خصوص، کارآفرینی در بستر های نهادی چالش برانگیز و اقتصاد غیررسمی، ولتر نشان داده است که در بستر های نهادی ناپایدار و آشفته (مانند اقتصاد های پسا سوسیالیستی)، کارآفرینی غیررسمی "قطعه گمشده پازل کارآفرینی" است و هر تحلیلی که این فعالیت ها را نادیده بگیرد ناقص خواهد بود.

دوگانه کارآفرینی:

ویلیام جک بامول^۵ یکی از اقتصاددانان تاثیر گذار در نظریه پردازی کارآفرینی است که با الهام از دیدگاه های جوزف شومپیتر^۶، تلاش کرد کارآفرینی را به جریان اصلی اقتصاد نئوکلاسیک وارد کند. وی میان کارآفرینی مولد و کارآفرینی غیر مولد تمایز قائل شد که چارچوب مفهوم پردازی

1. Welter

2. Contextualizing Entrepreneurship

3. Welter & Smallbone

4. Institutional change agents

5. William J. Baumol

6. Joseph A. Schumpeter

کارآفرینی ضرورت گرا و کارآفرینی فرصت گرا را شکل می دهد. بامول معتقد است نهادهای یا قواعد بازی تعیین می کنند که افراد تلاش کارآفرینانه خود را به سمت فعالیت های مولد یا غیر مولد هدایت کنند. این ایده تاثیر عمیقی بر ادبیات اقتصاد نهادی و کارآفرینی گذاشته است. عبارتی وی استدلال می کند که اگر مشکل در "روحیه کارآفرینی" باشد که به دلایل نامشخصی کاهش یافته، سیاست گذاران راهی برای احیای آن ندارند، اما اگر مشکل در ساختار پاداش ها و قواعد بازی باشد، سیاست گذار می تواند این قواعد را مشاهده، توصیف، اصلاح و بهبود بخشد. (ویلیام بامول، ۱۹۹۰)

فرصت در برابر ضرورت: برای درک صحیح تاثیر نهادهای، ابتدا باید ماهیت ناهمگن کارآفرینی را شناخت. ادبیات کارآفرینی به طور گسترده ای میان "کارآفرینی فرصت گرا" و "کارآفرینی ضرورت گرا" تمایز قائل می شود. کارآفرینی فرصت گرا^۱ ناشی از عوامل کششی^۲ است و زمانی رخ می دهد که افراد به صورت داوطلبانه و برای بهره برداری از یک فرصت تجاری نوین، کسب سود بالاتر یا استقلال شغلی وارد فعالیت اقتصادی می شوند. این نوع کارآفرینی معمولاً با نوآوری، خلق ارزش افزوده بالا، و بازدهی بیشتر سرمایه انسانی همراه است (آپاریسو^۳ و همکاران ۲۰۱۹، فوزن و بوتنر^۴ ۲۰۱۳). در نقطه مقابل، کارآفرینی ضرورت گرا^۵ ناشی از عوامل رانشی^۶ است و واکنشی اجباری به شرایط نامساعد اقتصادی، بیکاری، یا فقدان سیستم های تأمین اجتماعی محسوب می شود. کارآفرینان ضرورت گرا اغلب فاقد مهارت های مدیریتی پیشرفته هستند و کسب و کارهای آنان عمدتاً در بخش های کم بازده، خدماتی ساده و اغلب در اقتصاد غیررسمی متمرکز است (عمری^۷ ۲۰۲۴، آودرتسچ^۸ ۲۰۲۰). این تمایز بسیار حیاتی است زیرا نهادهای یکسان می توانند تأثیرات کاملاً متضادی بر این دو نوع کارآفرینی داشته باشند؛ برای مثال، افزایش حداقل دستمزد

1. Opportunity Entrepreneurship

2. Pull Factors

3. Aparicio

4. Fossen & Büttner

5. Necessity Entrepreneurship

6. Push Factors

7. Omri

8. Audretsch

ممکن است کارآفرینی ضرورت‌گرا را کاهش دهد (با جذاب‌تر کردن اشتغال مزدبگیری) اما تأثیر متفاوتی بر کارآفرینی فرصت‌گرا داشته باشد.

نهادهای رسمی نقش بنیادی در شکل‌دهی انتظارات بازدهی و هزینه‌های مشارکت در فعالیت‌های کارآفرینانه دارند؛ این نهادها از طریق تعریف حقوق مالکیت، تضمین اجراپذیری قراردادها و تعیین چارچوب مقرراتی ورود به بازار، مستقیماً بر انتخاب بین کارآفرینی فرصت‌محور و ضرورت‌محور اثر می‌گذارند. حفاظت قوی از حقوق مالکیت فکری و مادی موجب می‌شود کارآفرینان از منافع حاصل از نوآوری‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز خود بهره‌مند شوند؛ برعکس، ضعف حاکمیت قانون و ناتوانی در اجرای قراردادها، عدم قطعیت سرمایه‌گذاری را افزایش داده و افراد را به سمت فعالیت‌های کوتاه‌مدت یا ضرورت‌گرا سوق می‌دهد (فونتلساز^۱ و همکاران ۲۰۱۵). کیفیت مقررات و سهولت کسب‌وکار نیز از جنبه‌های کلیدی نهادهای رسمی است؛ تسهیل رویه‌های اداری، حذف موانع بوروکراتیک و کاهش هزینه‌های ورود، انگیزه و امکان شکل‌گیری کسب‌وکارهای رسمی را تقویت می‌کند، اما مقررات سخت‌گیرانه در بازار کار یا بار مالیاتی سنگین می‌تواند هزینه‌های عملیاتی را بالا برده و به فرار فعالیت‌ها به بخش غیررسمی یا تضعیف کارآفرینی فرصت‌محور بینجامد (کوردیر و باده^۲ ۲۰۲۳؛ تاگ و هیدروغلو^۳ ۲۰۲۲، گوئرو^۴ و همکاران ۲۰۲۴، بیلان و آپوستایه^۵، ۲۰۲۵). نهایتاً، سیاست‌های حمایتی دولت‌ها—از جمله برنامه‌های هدفمند تأمین مالی، مشوق‌های تحقیق و توسعه و ایجاد سازوکارهای تسهیلی برای دسترسی به سرمایه—در صورت پیاده‌سازی صحیح و همراه با سازوکارهای نظارتی کارآمد، می‌توانند رشد اکوسیستم استارت‌آپی را تقویت کنند؛ اما فقدان شفافیت و نظارت مناسب به رانت‌جویی و تخصیص غیربهبینه منابع منجر خواهد شد (کونها و آرواته^۶ ۲۰۲۱، چونگ^۷ ۲۰۲۴). نهادهای غیررسمی که شامل هنجارهای فرهنگی، نگرش‌های شناختی و شبکه‌های اجتماعی است، زمینه اجتماعی-فرهنگی را فراهم می‌کنند که نهادهای رسمی در آن عمل می‌نمایند و در شرایط ضعف نهادی رسمی اغلب نقش غالبی پیدا می‌کنند. فرهنگ‌هایی که فردگرایی، استقلال‌طلبی و تحمل عدم قطعیت را ارزش‌گذاری می‌کنند، به طور طبیعی فضای مساعدی

1. Fuentelsaz

2. Cordier & Bade

3. Tağ & Hidiroğlu

4. Guerrero

5. Bilan & Apostoia

6. Cunha & Arvate

7. Chung

برای کارآفرینی فرصت‌محور فراهم می‌آورند و مشروعیت اجتماعی کارآفرینان در افکار عمومی به افزایش تمایل به راه‌اندازی کسب‌وکار کمک می‌کند (لینان^۱ و همکاران ۲۰۱۳، هچاواریا و ترچسن^۲ ۲۰۲۳). از سوی دیگر، عوامل شناختی مانند «ترس از شکست» مانعی قدرتمند بر سر راه کارآفرینی فرصت‌محور محسوب می‌شوند؛ جوامعی که در آنها شکست تجاری با انگ اجتماعی همراه است، پتانسیل کارآفرینی را تضعیف می‌کنند، در حالی که افراد ناگزیر یا ضرورت‌گرا ممکن است صرفاً به دلیل فقدان جایگزین، با وجود ترس اقدام به کارآفرینی نمایند (سایمونز^۳ و همکاران ۲۰۲۴، دلجیانی^۴ و همکاران ۲۰۲۵). شبکه‌های اجتماعی و سرمایه اجتماعی نیز در تأمین منابع، اطلاعات بازار و حمایت عاطفی نقش حیاتی دارند؛ در بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه، این شبکه‌ها به‌عنوان جانشینی برای نهادهای رسمی ناکارآمد عمل کرده و اعتماد درون‌گروهی را جایگزین اعتماد نهادی می‌کنند که به نوبه خود الگوهای شکل‌گیری و پایداری کسب‌وکارها را شکل می‌دهد (اوربان^۵ ۲۰۱۱، اوگوندانا^۶ و همکاران ۲۰۲۳). در مجموع، تعامل میان نهادهای رسمی و غیررسمی مسیرها و هزینه‌های کارآفرینی را تعیین می‌کند و تحلیل هم‌زمان این دو حوزه برای درک تفاوت‌های بین کارآفرینی فرصت‌محور و ضرورت‌محور در سطوح مختلف توسعه اقتصادی ضروری است.

تعامل نهادی و پیکربندی‌ها ادبیات اخیر از تحلیل اثرات مجزای نهادها فراتر رفته و بر اهمیت "پیکربندی‌های نهادی"^۷ و تعامل میان نهادهای رسمی و غیررسمی تأکید دارد. فرضیه محوری در اینجا، مسئله همسویی است. زمانی که نهادهای رسمی و غیررسمی هم‌راستا باشند (برای مثال، قوانینی که مالکیت معنوی را تشویق می‌کنند در کنار فرهنگی که نوآوری را ارج می‌نهد)، هم‌افزایی ایجاد شده و کارآفرینی فرصت‌گرا شکوفا می‌شود (اسلی^۸ و همکاران ۲۰۱۸). اما چالش اصلی زمانی بروز می‌کند که "عدم تقارن نهادی"^۹ رخ دهد؛ یعنی قوانین رسمی با هنجارهای

^۱. Liñán

^۲. Hechavarría & Terjesen

^۳. Simmons

^۴. Deligianni

^۵. Urban

^۶. Ogundana

^۷. Institutional Configurations

^۸. Eesley

^۹. Institutional Asymmetry

اجتماعی در تضاد باشند. در چنین شرایطی (مثلاً وضع مالیات‌های سنگین در جامعه‌ای که فرهنگ پرداخت مالیات ضعیف است)، نهادهای غیررسمی غالب شده و منجر به گسترش اقتصاد سایه، فساد و کارآفرینی ضرورت‌گرا می‌شوند. (ویلیامز و شاهید^۱ ۲۰۱۶، شاهید^۲ و همکاران ۲۰۲۲). تحقیقات نشان می‌دهد که در شرایط عدم تقارن، کارآفرینان ممکن است از شکاف‌های موجود برای دور زدن قوانین استفاده کنند، که این امر منجر به شکل‌گیری رقابت ناعادلانه برای بنگاه‌های رسمی می‌شود (میراج^۳ و همکاران ۲۰۲۱). همچنین، در برخی موارد نهادهای غیررسمی می‌توانند نقش “جبرانی”^۴ داشته باشند و ضعف نهادهای رسمی را پوشش دهند، اما این اثر معمولاً محدود به کسب‌وکارهای کوچک و محلی است (جنید و همکاران ۲۰۲۰).

نقش تعدیل‌گر مراحل توسعه اقتصادی تأثیر نهادها بر کارآفرینی ثابت نیست و بسته به سطح توسعه‌یافتگی کشور تغییر می‌کند. در کشورهای “مبتنی بر عوامل تولید”^۵، نهادهای رسمی معمولاً ضعیف هستند و کارآفرینان برای بقا به‌شدت به شبکه‌های غیررسمی وابسته‌اند. در این مرحله، کارآفرینی ضرورت‌گرا غالب است (اودیمال و همکاران، ۲۰۲۱). با گذار به مرحله “کارایی محور”^۶ و سپس “نوآوری محور”^۷، نقش نهادهای رسمی پررنگ‌تر می‌شود. در اقتصادهای پیشرفته، کارایی بازارها و کیفیت نهادهای رسمی پیش‌شرط‌های اصلی برای کارآفرینی با پتانسیل رشد بالا هستند (بندینگ^۸ و همکاران ۲۰۲۴؛ کوردیر و بید^۹ ۲۰۲۳). نقش آموزش نیز به عنوان یک عامل تعدیل‌گر در این فرآیند گذار حائز اهمیت است؛ سیستم‌های آموزشی قوی می‌توانند با ارتقای سرمایه انسانی، به کارآفرینان کمک کنند تا بر موانع نهادی غلبه کرده و از فعالیت‌های معیشتی به سمت فعالیت‌های مبتنی بر فرصت حرکت کنند (عبد الواحد^{۱۰} و همکاران ۲۰۲۳، واناما کوک و یونویکای^{۱۱} ۲۰۲۳).

1. Williams & Shahid

2. Shahid

3. Miraj

4. Substitutive

5. Factor-Driven

6. Efficiency-Driven

7. Innovation-Driven

8. Bendig

9. Cordier & Bade

10. Abdelwahed

11. Wannamakok & Yonwikai

جنسیت و کارآفرینی:

ابعاد جنسیتی در محیط نهادی جنسیت به عنوان یک متغیر کلیدی، نحوه تجربه و تعامل فرد با محیط نهادی را تغییر می‌دهد. زنان کارآفرین اغلب با موانع نهادی مضاعفی روبرو هستند. از یک سو، قوانین رسمی در برخی کشورها ممکن است دسترسی آنان به مالکیت یا اعتبارات بانکی را محدود کند. از سوی دیگر، و شاید مهم‌تر، نهادهای غیررسمی شامل هنجارهای مردسالارانه، کلیشه‌های جنسیتی و انتظارات مربوط به نقش مادری، موانع نامرئی اما قدرتمندی را ایجاد می‌کنند (رضایی و مارکوس^۱، ۲۰۲۱، گیمنز و کالابرو^۲، ۲۰۲۰). مطالعات نشان می‌دهند که حتی با اصلاح قوانین رسمی (آزادی اقتصادی)، اگر ایدئولوژی‌های جنسیتی تغییر نکنند، زنان ممکن است همچنان به سمت کارآفرینی ضرورت‌گرا رانده شوند (هچواریا و همکاران^۳، ۲۰۲۴). در بسیاری از بسترهای در حال توسعه، زنان برای غلبه بر این محدودیت‌ها، استراتژی‌های متفاوتی اتخاذ کرده و وابستگی بیشتری به شبکه‌های حمایتی غیررسمی و خانوادگی پیدا می‌کنند (الجارودی و همکاران^۴، ۲۰۲۴، چنگ و همکاران^۵، ۲۰۲۴).

کاندیدا براش^۶ در ادبیات حوزه جنسیت و کارآفرینی، بطور چشمگیر دیدگاه‌های تاثیر گذاری داشته است، برخلاف تصور رایج که زنان برای دریافت سرمایه خطر پذیر فاقد صلاحیت هستند، یافته‌های براش نشان داد که زنان کارآفرین دارای مدارک تحصیلی عالی و تجربه مناسب هستند، اما شبکه‌های اجتماعی آن‌ها با شبکه‌های تامین کنندگان مالی همپوشانی کافی ندارد. بنابر یافته‌های پژوهش دیگر وی در زمینه تحلیل عوامل موثر بر نرخ شروع کسب و کار زنان، دو دسته عوامل سرمایه انسانی (آموزش و توانایی‌های ادراک شده) و عوامل زمینه‌ای (شرایط اقتصادی و سیاسی) را مطرح می‌کند. (بیرد و براش^۷، ۲۰۰۲)

مطالعه بافت نهادی ایران و چگونگی تاثیر گذاری آن بر کارآفرینی زنان، شواهد تجربی قابل توجهی را تایید می‌کنند، پژوهشی که "تحلیل شکاف جنسیتی بر کارآفرینی زنان در ایران با

1. Rezaei & Marques

2. Giménez & Calabrò

3. Hechavarría

4. Aljarodi

5. Chen

6. Brush

7. Bird & Brush

تاکید بر نقش عوامل و نهاد های غیر رسمی (شامل ترس از شکست، مهارت های کارآفرینانه) " (محمدی خیاره^۱ ، ۲۰۱۸) یافته ها، شواهدی از تایید وجود شکاف جنسیتی قابل توجه در کارآفرینی زنان را برای ایران گزارش می کند، همچنین "مطالعه زنان کارآفرین موفق در ایران" نشان می دهد که چگونه زنان در برابر ساختار پدر سالاری فراگیر و فرآیند های پیچیده تقسیم کار جنسیتی در جامعه دیوان سالارانه مقاومت می کنند. نظر سنجی از کارآفرینان موفق زن در ایران در راهبرد موفق توسعه کارآفرینی زنان، چهار مولفه موکد در چرخه استراتژیک را مطرح می کنند که شامل اتکا به شبکه های اجتماعی در هم تنیده، کارآفرینی اجتماعی، تشکیل تدریجی سرمایه اجتماعی و اتکا به پتانسیل های محلی است. (صدرنبوی و دانشور^۲ ، ۲۰۲۳)

ادبیات مرتبط با کارآفرینی در پژوهش های داخلی نشان می دهد که نهادها نقش بنیادینی در شکل دهی انگیزه ها، فرصت ها و محدودیت های کارآفرینانه دارند و اثرگذاری آن ها بسته به مرحله توسعه یافتگی کشورها متفاوت است. مطالعات نظری و تجربی تأکید می کنند که نهادهای رسمی، از جمله کیفیت حکمرانی، حقوق مالکیت و فضای کسب و کار، تعیین کننده اصلی فعالیت های فرصت محور در اقتصادهای پیشرفته هستند، جایی که شفافیت نهادی و حمایت قانونی، انگیزه لازم برای ورود به کارآفرینی مبتنی بر نوآوری را فراهم می سازند (جانی^۳ و همکاران، ۲۰۲۳؛ صفدری رنجبر و قاضی نوری^۴، ۲۰۲۴). در مقابل، در کشورهای کمتر توسعه یافته، نهادهای رسمی معمولاً با ضعف اجرایی، بوروکراسی و هزینه های مبادله بالا مواجه اند و این امر کارآفرینان را به اتکا بر شبکه های اجتماعی، هنجارهای محلی و سازوکارهای غیررسمی سوق می دهد (زحمت کش ممتاز و همکاران، ۲۰۲۳). این نهادهای غیررسمی اگرچه نقش جبرانی ایفا می کنند، اما اغلب مانع گذار از کارآفرینی ضرورت گرا به فرصت گرا هستند.

پژوهش های نهادی جدید، بر لایه بندی نهادها و تأثیر متقابل آن ها بر کارآفرینی تأکید کرده اند. برای مثال، چارچوب ویلیامسون، چهار سطح حکم شذگی فرهنگی تا نهادهای حکمرانی را در شکل دهی نوآوری و کارآفرینی مؤثر می داند (صفدری رنجبر و قاضی نوری، ۲۰۲۴). افزون بر این، مطالعاتی در حوزه کارآفرینی منطقه ای نشان داده اند که توسعه کارآفرینی زمانی رخ می دهد که سیاست گذاری، زیرساخت و بازار کار به طور هماهنگ با ساختارهای نهادی عمل کنند (خداپناه

1. Mohammadi khyareh

2. Sadrnabavi & Daneshvar

3. Jani

4. Safdary& Ghazinoori

و همکاران، ۲۰۲۲). همچنین، پژوهش‌ها بیان می‌کنند که اثرگذاری نهادهای رسمی و غیررسمی بر کارآفرینی در کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه الگوهای متفاوتی دارد؛ به‌گونه‌ای که کیفیت حکمرانی در هر دو گروه مؤثر است، اما آزادی اقتصادی و عوامل خرد نهادی عمدتاً در کشورهای در حال توسعه محرک فعالیت‌های کارآفرینانه‌اند (محمدی خیاره و زیوری، ۲۰۲۰). در مجموع، مرور ادبیات نشان می‌دهد که برای درک پویایی‌های کارآفرینی، نیازمند یک رویکرد جامع هستیم که نه تنها اثرات مستقیم نهادهای رسمی و غیررسمی، بلکه تعاملات پیچیده آنها را در بسترهای متفاوت توسعه و لحاظ کند (اگونساده^۱ و همکاران ۲۰۲۱، لاینگ^۲ و همکاران ۲۰۲۲).

۳. داده‌ها و روش‌شناسی

این بخش به تشریح دقیق چارچوب تجربی، منابع داده‌ها، تعریف عملیاتی متغیرها و استراتژی اقتصادسنجی به‌کار رفته در این پژوهش می‌پردازد. هدف اصلی، طراحی یک مدل کمی مستحکم است که قادر باشد تأثیرات خالص و متقابل نهادهای رسمی و غیررسمی را بر انواع کارآفرینی در سطوح مختلف توسعه اقتصادی تفکیک نماید. با توجه به ماهیت داده‌ها که ترکیبی از مقاطع زمانی و واحدهای جغرافیایی (کشورها) هستند، از تکنیک‌های اقتصادسنجی داده‌های تابلویی استفاده شده است که امکان کنترل ناهمگنی‌های مشاهده‌نشده و پویایی‌های زمانی را فراهم می‌سازد.

جامعه آماری این پژوهش شامل ۸۵ کشور منتخب از مناطق مختلف جغرافیایی است که بر اساس در دسترس بودن داده‌های معتبر در بازه زمانی ۱۴ ساله (۲۰۱۰ تا ۲۰۲۳) انتخاب شده‌اند. معیار انتخاب کشورها، وجود داده‌های پیوسته در گزارش‌های "دیده‌بان جهانی کارآفرینی" (GEM) و شاخص‌های نهادی بوده است. به‌منظور آزمون فرضیات مرتبط با مراحل توسعه، کشورها بر اساس طبقه‌بندی استاندارد "گزارش رقابت‌پذیری جهانی" مجمع جهانی اقتصاد (WEF) به سه گروه متمایز تقسیم شده‌اند: ۱. کشورهای مبتنی بر عوامل تولید^۳، شامل ۲۵ کشور که

^۱. Ogunsade

^۲. Laing

^۳. Factor-Driven

رقابت‌پذیری آن‌ها عمدتاً بر اساس نیروی کار ارزان و منابع طبیعی است. ۲. کشورهای کارایی‌محور^۱، شامل ۳۰ کشور که در حال توسعه فرآیندهای تولیدی کارآمدتر و افزایش کیفیت محصولات هستند. ۳. کشورهای نوآوری‌محور^۲، ۳۰ کشور که رقابت‌پذیری آن‌ها بر مبنای نوآوری، پیچیدگی تجاری و محصولات منحصربه‌فرد استوار است. این طبقه‌بندی به ما اجازه می‌دهد تا ناهمگنی تأثیرات نهادی را در بسترهای اقتصادی متفاوت بررسی کنیم، رویکردی که در مطالعات اخیر نظیر بندیک^۳ و همکاران (۲۰۲۴) و عمری^۴ و همکاران (۲۰۲۴) نیز مورد تأکید قرار گرفته است. در اینجا جدول نمونه‌ای از ۸۵ کشور که بر اساس طبقه‌بندی مجمع جهانی اقتصاد (WEF) و دیده‌بان جهانی کارآفرینی (GEM) به سه دسته مبتنی بر عوامل تولید، کارایی‌محور و نوآوری‌محور تقسیم شده‌اند، ارائه می‌شود. این طبقه‌بندی معمولاً بر اساس سطح توسعه اقتصادی و ساختار تولید ناخالص داخلی انجام می‌گیرد.

جدول (۱): طبقه‌بندی ۸۵ کشور نمونه بر اساس مراحل توسعه اقتصادی

مبتنی بر عوامل تولید	کارایی‌محور	نوآوری‌محور
۱. انگولا	۲۶. آرژانتین	۵۶. استرالیا
۲. بنگلادش	۲۷. برزیل	۵۷. اتریش
۳. بنین	۲۸. بلغارستان	۵۸. بلژیک
۴. بورکینافاسو	۲۹. شیلی	۵۹. کانادا
۵. کامرون	۳۰. چین	۶۰. دانمارک
۶. چاد	۳۱. کلمبیا	۶۱. استونی
۷. اتیوپی	۳۲. کاستاریکا	۶۲. فنلاند
۸. غنا	۳۳. کرواسی	۶۳. فرانسه
۹. گواتمالا	۳۴. اکوادور	۶۴. آلمان
۱۰. هند (در برخی سال‌ها گذار)	۳۵. مصر	۶۵. یونان
۱۱. ساحل عاج	۳۶. مجارستان	۶۶. ایسلند
۱۲. کنیا	۳۷. اندونزی	۶۷. ایرلند
۱۳. ماداگاسکار	۳۸. ایران	۶۸. اسرائیل
۱۴. مالاوی	۳۹. جامائیکا	۶۹. ایتالیا
۱۵. مالی	۴۰. قزاقستان	۷۰. ژاپن

۱. Efficiency-Driven

۲. Innovation-Driven

۳. Bendig

۴. Omri

۱۶. موزامبیک	۴۱. لبنان	۷۱. لوکزامبورگ
۱۷. نیکاراگوئه	۴۲. مالزی	۷۲. هلند
۱۸. نیجریه	۴۳. مکزیک	۷۳. نیوزیلند
۱۹. پاکستان	۴۴. مراکش	۷۴. نروژ
۲۰. رواندا	۴۵. پرو	۷۵. پرتغال
۲۱. سنگال	۴۶. لهستان	۷۶. قطر
۲۲. سیرالئون	۴۷. رومانی	۷۷. سنگاپور
۲۳. توگو	۴۸. روسیه	۷۸. اسلونی
۲۴. اوگاندا	۴۹. عربستان سعودی	۷۹. کره جنوبی
۲۵. زامبیا	۵۰. آفریقای جنوبی	۸۰. اسپانیا
	۵۱. تایلند	۸۱. سوئد
	۵۲. تونس	۸۲. سوئیس
	۵۳. ترکیه	۸۳. امارات متحده عربی
	۵۴. اروگوئه	۸۴. بریتانیا
	۵۵. ویتنام	۸۵. ایالات متحده آمریکا

منبع: گزارش جهانی رقابت‌پذیری

متغیرهای وابسته در این پژوهش، نرخ‌های فعالیت کارآفرینانه نوپا (TEA) هستند که توسط دیده‌بان جهانی کارآفرینی محاسبه می‌شوند. این شاخص نشان‌دهنده سهم افراد ۱۸ تا ۶۴ ساله‌ای است که در فرآیند راه‌اندازی کسب‌وکار جدید قرار دارند یا مالک-مدیر کسب‌وکاری با عمر کمتر از ۴۲ ماه هستند. نوآوری روش‌شناختی مطالعه در جداسازی این شاخص کلی به دو مولفه مجزا نهفته است: کارآفرینی فرصت‌گرا (TEA_Opp)، یعنی فعالیت‌هایی که انگیزه اصلی آنها بهره‌برداری از یک فرصت تجاری، افزایش درآمد یا کسب استقلال اقتصادی است، و کارآفرینی ضرورت‌گرا (TEA_Nec)، یعنی فعالیت‌هایی که از سر فقدان گزینه‌های شغلی دیگر و برای تأمین معیشت آغاز شده‌اند. چنین تفکیکی امکان تحلیل مکانیسم‌های نهادی متفاوت مؤثر بر انواع مختلف کارآفرینی را فراهم می‌سازد و به تشخیص اینکه کدام جنبه‌های نهادی فرصت‌محور یا ضرورت‌محور عمل می‌کنند کمک می‌کند.

برای متغیرهای مستقل مربوط به نهادهای رسمی، سه بعد محوری انتخاب شده است که طبق شواهد نظری و تجربی بیشترین پیوند را با رفتارهای کارآفرینانه دارند. نخست، حاکمیت قانون^۱ که از شاخص‌های دولت‌داری جهانی (WGI) استخراج می‌شود و کیفیت دستگاه قضایی، اجرای قراردادهای و کارآمدی نظام انتظامی را بازتاب می‌دهد؛ این متغیر به عنوان پروکسی امنیت حقوقی و پایداری محیط کسب و کار مورد استفاده قرار می‌گیرد. دوم، آزادی کسب و کار^۲ است که از شاخص بنیاد هریتیج برگرفته شده و کارآیی مقررات دولتی در آغاز، اداره و خاتمه فعالیت‌های تجاری را اندازه‌گیری می‌کند؛ نمرات بالاتر در این شاخص نشان‌دهنده موانع بوروکراتیک کمتر و فضای تنظیمی مساعدتر برای کارآفرینی است. سوم، حقوق مالکیت^۳ است که سطح حمایت قانونی از دارایی‌های مادی و فکری را می‌سنجد و برای ایجاد مشوق‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت از اهمیت تعیین‌کننده‌ای برخوردار است (فونتلساز^۴ ۲۰۱۵).

سنجش نهادهای غیررسمی به دلیل وجه کیفی و فرهنگی آنها پیچیده‌تر است؛ با این وجود در این پژوهش از شاخص‌های شناختی-فرهنگی قابل دسترس در پایگاه GEM استفاده شده است. یکی از این متغیرها "ترس از شکست"^۵ است که درصد افرادی را نشان می‌دهد که نگرانی از شکست مانع آنها برای آغاز یک کسب و کار می‌شود و بدین ترتیب سطح ریسک‌پذیری فرهنگی را بازنمایی می‌کند. متغیر دیگر "شبکه‌های اجتماعی"^۶ است که سهم افراد را نشان می‌دهد که شخصاً کارآفرینانی را می‌شناسند که در دو سال گذشته کسب و کاری راه‌اندازی کرده‌اند؛ این شاخص سرمایه اجتماعی و دسترسی به اطلاعات غیررسمی و حمایتی در محیط محلی را منعکس می‌کند (اوربان^۷). ترکیب این شاخص‌های غیررسمی با متغیرهای رسمی امکان تحلیل تکمیلی از تعامل میان هنجارها، شبکه‌ها و قواعد رسمی را فراهم می‌آورد.

به‌منظور کنترل اثرات اختلال‌زا و جلوگیری از سوگیری برآوردها ناشی از حذف متغیرهای مهم، مجموعه‌ای از متغیرهای کنترلی اقتصادکلان در مدل گنجانده شده است. این متغیرها شامل لگاریتم تولید ناخالص داخلی سرانه برای کنترل سطح درآمد و مرحله توسعه اقتصادی، نرخ تورم به‌عنوان شاخصی از بی‌ثباتی کلان و نااطمینانی اقتصادی، و نرخ رشد جمعیت که نمایانگر اندازه

1. Rule of Law

2. Business Freedom

3. Property Rights

4. Fuentelsaz

5. Fear of Failure

6. Social Networks

7. Urban

بازار و عرضه بالقوه نیروی کار است، می‌باشد. وارد ساختن این کنترل‌ها به برآوردها کمک می‌کند تا اثرات تخصیص‌یافته به نهادهای رسمی و غیررسمی بر انواع کارآفرینی مستقل از شرایط سطح کلان اقتصادی تبیین شود. برای سنجش دقیق مفاهیم نظری، از شاخص‌های استاندارد بین‌المللی استفاده شده است. جدول ۱ خلاصه جامعی از نام متغیرها، تعریف عملیاتی، منبع داده و واحد اندازه‌گیری آن‌ها را ارائه می‌دهد.

جدول (۲) تعریف متغیرها و منابع داده

نوع متغیر	نام متغیر	تعریف عملیاتی و نحوه سنجش	منبع داده
وابسته	کارآفرینی فرصت‌گرا	درصد جمعیت ۱۸-۶۴ سال با انگیزه بهره‌برداری از فرصت	GEM
وابسته	کارآفرینی ضرورت‌گرا	درصد جمعیت ۱۸-۶۴ سال با انگیزه اجبار و نبود شغل	GEM
مستقل (رسمی)	حاکمیت قانون	شاخص استاندارد شده (-۲.۵ تا +۲.۵) کیفیت اجرای قوانین	World Bank WGI
مستقل (رسمی)	آزادی کسب‌وکار	نمره ۰ تا ۱۰۰؛ سهولت راه‌اندازی و اداره کسب‌وکار	Heritage Foundation
مستقل (رسمی)	حقوق مالکیت	نمره ۱ تا ۷؛ میزان حفاظت از دارایی‌های فکری و فیزیکی	WEF / Heritage
مستقل (غیررسمی)	ترس از شکست	درصد افرادی که ترس مانع کارآفرینی آن‌ها می‌شود	GEM
مستقل (غیررسمی)	شبکه‌های اجتماعی	درصد افرادی که کارآفرینان دیگر را می‌شناسند	GEM
کنترلی	درآمد سرانه	لگاریتم طبیعی تولید ناخالص داخلی سرانه PPP) ثابت ۲۰۱۷)	World Bank WDI
کنترلی	تورم	نرخ رشد سالانه شاخص قیمت مصرف‌کننده (درصد)	World Bank WDI
کنترلی	رشد جمعیت	نرخ رشد سالانه جمعیت (درصد)	World Bank WDI

منبع: یافته‌های پژوهش

۳-۱. روش‌شناسی پژوهش

استراتژی تحلیلی این پژوهش در قالب یک چارچوب سه‌مرحله‌ای سازمان‌دهی شده است. در مرحله نخست، برای کنترل اثرات ثابت غیرقابل مشاهده و تفاوت‌های ساختاری میان کشورها از

مدل رگرسیون با اثرات ثابت استفاده می‌شود تا تأثیر متغیرهای نهادی رسمی و غیررسمی بر کارآفرینی فرصت‌گرا و ضرورت‌گرا به صورت هم‌زمان سنجیده شود. مدل پایه به صورت معادله زیر تصریح می‌گردد و در متن توضیحات متغیرها و دلایل انتخاب هر مؤلفه ارائه می‌شود:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{ FORMAL}_{it} + \beta_2 \text{ INFORMAL}_{it} + \gamma X_{it} + \lambda_t + \epsilon_{it} \quad (۱)$$

در معادله (۱)، Y_{it} نمایانگر متغیر وابسته است که می‌تواند نرخ کارآفرینی فرصت‌گرا (TEA_Opp) یا نرخ کارآفرینی ضرورت‌گرا (TEA_Nec) باشد. پارامتر α_i اثرات ثابت مربوط به هر کشور را نشان می‌دهد که نقش آن حذف اثرات میان‌دسته‌ای ثابت مانند سوابق تاریخی یا شرایط جغرافیایی است. بردار FORMAL_{it} شامل متغیرهای نهادی رسمی مانند حاکمیت قانون، آزادی کسب‌وکار و حقوق مالکیت است و بردار INFORMAL_{it} متغیرهای نهادی غیررسمی مانند ترس از شکست و شبکه‌های اجتماعی را در بر می‌گیرد. بردار X_{it} متغیرهای کنترلی کلیدی مانند درآمد سرانه، تورم و رشد جمعیت است. علاوه بر این، λ_t اثرات ثابت زمانی را منعکس می‌کند که برای کنترل شوک‌های مشترک جهانی یا منطقه‌ای (مانند بحران‌های مالی یا همه‌گیری‌ها) در مدل لحاظ می‌گردد و ϵ_{it} جمله خطای تصادفی است.

در مرحله دوم، به منظور شفافیت بیشتر و افزایش دقت مدل در برآورد چگونگی تأثیر نهادها بر کارآفرینی در مراحل مختلف توسعه یافتگی، کشور های نمونه به سه گروه دسته بندی شده اند و دو متغیر تعدیل گر (متغیر مجازی اقتصاد های کارایی محور و کشور های نوآوری محور)، شامل مراحل توسعه یافتگی کشور ها بعنوان متغیر تعدیل گر مدل و اثرات تعاملی آن با متغیر چارچوب نهادی به عنوان دو متغیر تعدیل گر در مدل گنجانده شده است. عبارتی دیگر، برای آزمون فرضیه ناهمگنی تأثیر عوامل نهادی بر اساس مرحله توسعه یافتگی اقتصادی، مدل تعمیم یافته‌ای ارائه می‌شود که در آن اثرات نهادها با متغیرهای مجازی مراحل توسعه یافتگی (نمونه‌ای: کشورهای کارایی محور و نوآوری محور نسبت به کشورهای مبتنی بر عوامل) تعامل داده می‌شوند. معادله تعمیم یافته به صورت زیر نوشته می‌شود:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_1 \text{ INST}_{it} + \beta_2 (\text{INST}_{it} \times D_{eff}) + \beta_3 (\text{INST}_{it} \times D_{inn}) + \gamma X_{it} + \lambda_t + \epsilon_{it} \quad (۲)$$

در معادله (۲)، INST_{it} هر یک از متغیرهای نهادی رسمی یا غیررسمی را نشان می‌دهد و D_{inn} ، D_{eff} متغیرهای دو دویی (مجازی) مرحله توسعه برای کشورهای کارایی محور و

نوآوری محور هستند؛ گروه مرجع در اینجا اقتصادهای مبتنی بر عوامل منابع در نظر گرفته می‌شود. ضرایب β_2 و β_3 اندازه و جهت اختلاف شیب تأثیر نهادی را در مقایسه با گروه مرجع نشان می‌دهد و معناداری آماری آن‌ها تأییدی بر وجود ناهمگنی نهادی میان مراحل توسعه است. مرحله سوم به مسئله پویایی و درون‌زایی اختصاص دارد. از آنجا که نرخ‌های کارآفرینی دارای لختی زمانی هستند و امکان آن می‌رود که خود سطوح بالای کارآفرینی منجر به اصلاح نهادی یا تغییرات سیاستی شوند (علیت معکوس)، استفاده از تکنیک‌های مبتنی بر ابزار داخلی ضروری است. برای این منظور روش گشتاورهای تعمیم‌یافته سیستمی (System-GMM) که قادر است هم‌زمان پویایی و درون‌زایی را کنترل نماید، به کار گرفته می‌شود. معادله پویای پایه به صورت زیر نگاشته می‌شود:

$$Y_{it} = \rho Y_{it-1} + \beta' Z_{it} + \gamma X_{it} + \mu_i + \epsilon_{it} \quad (3)$$

در معادله (۳)، Y_{it} وقفه متغیر وابسته است که لختی و پایداری فرآیند کارآفرینی را مدل‌سازی می‌کند. بردار Z_{it} شامل متغیرهای نهادی رسمی و غیررسمی است که به عنوان متغیرهای توضیحی اصلی وارد مدل می‌شوند. در چارچوب System-GMM از وقفه‌های متغیرهای وابسته و نیز وقفه‌های مناسب متغیرهای مستقل به عنوان ابزارهای درون‌زا استفاده می‌شود تا هم‌زمان مشکل وابستگی متغیرهای توضیحی به خطا و مشکل هم‌خطی پویا حل شود.

اعتبارسنجی و آزمون‌های تشخیصی در روش GMM شامل آزمون هانسن برای اعتبار ابزارها و آزمون آرلانو-باند برای تشخیص خودهمبستگی سریالی است. در آزمون هانسن، فرض صفر بر صحت و عدم همبستگی ابزارها با جمله خطا قرار می‌گیرد و مقدار p بالا (معمولاً بزرگ‌تر از ۰.۱۰) نشان‌دهنده پذیرش اعتبار ابزارها است. در آزمون آرلانو-باند انتظار می‌رود که همبستگی مرتبه اول در باقیمانده‌ها ($AR(1)$) به دلیل تفاضل‌گیری وجود داشته باشد، اما همبستگی مرتبه دوم ($AR(2)$) نشان‌دهنده مشکل در ابزارها و ناسازگاری برآورد است؛ بنابراین نتیجه مطلوب زمانی است که $AR(1)$ معنادار و $AR(2)$ نامعنوم باشد.

پیش از برآورد مدل‌ها، فرآیند آماده‌سازی دقیق داده‌ها انجام شد. داده‌های پرت (Outliers) با استفاده از روش winsorizing در سطح ۱٪ و ۹۹٪ تعدیل شدند تا از اثرگذاری مشاهدات حدی بر نتایج جلوگیری شود. همچنین، برای اطمینان از پویایی متغیرها و اجتناب از رگرسیون

کاذب، آزمون‌های ریشه واحد پنل انجام شد. نتایج ارائه شده در جدول زیر نشان می‌دهد که اکثر متغیرهای اصلی پژوهش در سطح مانا ($I(0)$) هستند، هرچند متغیر درآمد سرانه در تفاضل مرتبه اول مانا شد.

جدول (۳): نتایج آزمون‌های مانایی (ریشه واحد) پنل

نتیجه مانایی	آزمون فیشر (Fisher-ADF)	آزمون ایم-پسران-شین (IPS)	متغیر
$I(0)$	۱۴۵/۳***	-۴/۲۵***	کارآفرینی فرصت‌گرا
$I(0)$	۱۱۲/۸***	-۳/۱۸***	کارآفرینی ضرورت‌گرا
$I(0)$	۸۹/۴**	-۲/۴۵**	حاکمیت قانون
$I(0)$	۱۳۵/۶***	-۵/۶/۰***	آزادی کسب‌وکار
$I(0)$	۱۲۰/۲***	-۳/۹۰***	ترس از شکست
$I(0)$	۹۸/۷**	-۲/۸۰***	شبکه‌های اجتماعی
$I(1)$	۵۴/۳ (نامعنادار)	-۱/۱۰ (نامعنادار)	درآمد سرانه ($\ln GDP$)
$I(1)$	۱۶۰/۵***	-۶/۷۵***	وقفه درآمد سرانه

منبع: یافته‌های پژوهش

یادداشت: *** و ** به ترتیب نشان‌دهنده معناداری در سطح ۱٪ و ۵٪ هستند.

برای بررسی مشکل هم‌خطی چندگانه^۱ که ممکن است بین متغیرهای نهادی (مثلاً همبستگی بالای حاکمیت قانون و حقوق مالکیت) وجود داشته باشد، عامل تورم واریانس (VIF) محاسبه شد. میانگین VIF برای مدل‌ها برابر با ۳.۲ و حداکثر آن ۴.۵ بود که کمتر از حد آستانه بحرانی ۱۰ است، بنابراین مشکل هم‌خطی جدی وجود ندارد.

علاوه بر این، برای کنترل وابستگی مقطعی^۲ که در داده‌های کلان بین‌المللی رایج است (تأثیرپذیری کشورها از شوک‌های یکسان)، از آزمون CD پسران^۳ استفاده شد. نتایج وجود وابستگی مقطعی را تأیید کرد؛ به همین دلیل، تمامی مدل‌ها با استفاده از خطاهای استاندارد مقاوم و خوشه‌بندی شده در سطح کشور برآورد شدند تا استنتاج آماری معتبر باشد.

این چارچوب روش‌شناختی جامع، با ترکیب رویکردهای ایستا برای تفسیر پذیری و رویکردهای پویا برای کنترل علیت، اطمینان می‌دهد که یافته‌های پژوهش از استحکام علمی لازم برخوردار بوده و نتایج به دست آمده ناشی از تورش‌های آماری نیستند. این رویکرد چندلایه به ما اجازه

¹. Multicollinearity

². Cross-Sectional Dependence

³. Pesaran CD test

می‌دهد تا با استناد به دیلئو و گارسیا پریرو^۱ (۲۰۱۹) و استین^۲ و همکاران (۲۰۲۴)، ادعا کنیم که نتایج قابلیت تعمیم و مقایسه با ادبیات جهانی را دارند.

۴. تحلیل یافته‌های تجربی

این بخش به ارائه و تشریح دقیق یافته‌های حاصل از تحلیل آماری داده‌های تابلویی ۸۵ کشور در دوره زمانی ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۳ می‌پردازد و هدف اصلی آن پاسخگویی تجربی به سوالات پژوهش در خصوص چگونگی تأثیرگذاری نهادهای رسمی و غیررسمی بر دو نوع متمایز کارآفرینی فرصت‌گرا و ضرورت‌گرا با در نظر گرفتن نقش تعدیل‌گر مراحل توسعه اقتصادی است. تحلیل‌ها در چهار محور اصلی شامل آمار توصیفی برای درک توزیع داده‌ها، برآورد مدل‌های پایه با اثرات ثابت برای تبیین روابط علی، تحلیل اثرات تعاملی جهت آزمون فرضیه ناهمگنی توسعه، و آزمون‌های استحکام برای اطمینان از اعتبار نتایج سازماندهی شده‌اند.

۴-۱. تحلیل توصیفی و مقایسه میان‌گروهی

پیش از ورود به تحلیل استنباطی، بررسی آمار توصیفی تفکیک‌شده بر اساس مراحل توسعه، بینش‌های اولیه مهمی را درباره شکاف‌های ساختاری میان کشورها آشکار می‌سازد و نشان می‌دهد که توزیع انواع کارآفرینی در سطح جهانی یکنواخت نیست. جدول ۲ خلاصه آماری متغیرهای وابسته و مستقل اصلی را برای سه گروه کشور مبتنی بر عوامل، کارایی‌محور و نوآوری‌محور نشان می‌دهد. همان‌طور که در این جدول مشاهده می‌شود، الگوی قیچی‌مانند آشکاری در داده‌ها وجود دارد به طوری که با گذار کشورها از مرحله مبتنی بر عوامل به نوآوری‌محور، میانگین نرخ کارآفرینی فرصت‌گرا به‌طور پیوسته افزایش می‌یابد و از حدود بیست و چهار درصد به بیش از چهل و پنج درصد می‌رسد، در حالی که نرخ کارآفرینی ضرورت‌گرا روندی کاملاً معکوس را طی کرده و از بیست و هشت درصد به حدود پانزده درصد کاهش می‌یابد. این تفاوت معنادار آماری که با آزمون F نیز تأیید شده است، نظریه آپاریسیو و همکاران در سال ۲۰۱۹ را تأیید می‌کند که توسعه اقتصادی با تغییر کیفی در ماهیت کارآفرینی همراه است. نکته قابل تامل دیگر در این آمار، شکاف نهادی عمیق میان گروه‌های کشوری است؛ کشورهای

¹ Dileo & García Pereiro

² Estrin

نوآوری محور دارای بالاترین نمرات در حاکمیت قانون و آزادی کسب و کار هستند که نشان‌دهنده وجود قواعد بازی شفاف و کارآمد در این جوامع است، در حالی که کشورهای مبتنی بر عوامل تولید بالاترین نرخ‌های ترس از شکست و نفوذ شبکه‌های اجتماعی را ثبت کرده‌اند. این مشاهده استدلال اودیمال و همکاران در سال ۲۰۲۰ را تقویت می‌کند که در غیاب نهادهای رسمی قوی، افراد برای بقای اقتصادی ناچار به پناه بردن به سرمایه اجتماعی و روابط غیررسمی هستند.

جدول (۴): آمار توصیفی متغیرها به تفکیک مرحله توسعه اقتصادی (میانگین و انحراف معیار)

متغیر	کل نمونه	مبتنی بر عوامل	کارایی محور	نوآوری محور	آزمون F (تفاوت میانگین‌ها)
کارآفرینی فرصت‌گرا	۳۶/۴ (۱۲/۱)	۲۴/۵ (۸/۳)	۳۵/۲ (۹/۵)	۴۵/۲ (۱۰/۴)	۱۲۴/۵***
کارآفرینی ضرورت‌گرا	۲۲/۱ (۹/۸)	۲۸/۴ (۱۰/۲)	۲۲/۶ (۸/۱)	۱۵/۸ (۶/۵)	۹۸/۲***
حاکمیت قانون (نمره)	-۰/۱۵ (۰/۹۵)	-۰/۸۵ (۰/۴۵)	-۰/۲۵ (۰/۵۵)	۱/۳۵ (۰/۴۸)	۲۱۵/۶***
آزادی کسب و کار (۰-۱۰۰)	۶۵/۴ (۱۴/۲)	۵۲/۱ (۱۲/۵)	۶۲/۸ (۱۱/۳)	۷۸/۴ (۹/۸)	۱۵۶/۳***
ترس از شکست	۳۸/۵ (۱۰/۵)	۴۲/۶ (۱۱/۲)	۳۹/۴ (۹/۸)	۳۴/۲ (۸/۵)	۴۵/۸***
شبکه‌های اجتماعی	۴۸/۲ (۱۶/۴)	۵۸/۵ (۱۵/۲)	۴۶/۳ (۱۴/۱)	۳۸/۴ (۱۲/۵)	۶۲/۱***

منبع: یافته‌های پژوهش

یادداشت: اعداد داخل پرانتز نشان‌دهنده انحراف معیار هستند. *** نشان‌دهنده معناداری در سطح ۱٪ است.

۴-۲. نتایج برآورد مدل‌های پایه با اثرات ثابت

جدول ۳ نتایج رگرسیون چندمتغیره با استفاده از روش اثرات ثابت را ارائه می‌دهد که امکان بررسی تأثیر خالص هر متغیر نهادی را پس از کنترل ویژگی‌های ثابت کشورها و شوک‌های زمانی فراهم می‌آورد. تحلیل ضرایب مربوط به نهادهای رسمی نشان می‌دهد که آزادی کسب و کار تأثیر مثبت و بسیار معناداری بر کارآفرینی فرصت‌گرا دارد؛ به‌طوری‌که کاهش بوروکراسی و تسهیل صدور مجوزها به عنوان قوی‌ترین محرک نهادی برای این نوع کارآفرینی عمل می‌کند. ضریب برآوردی نشان می‌دهد که هر ده واحد بهبود در شاخص آزادی کسب و کار منجر به افزایش بیش از دو واحد درصدی در نرخ کارآفرینی فرصت‌گرا می‌شود که با مطالعات کردیر و باده در سال ۲۰۲۳ همسو است. از سوی دیگر، حاکمیت قانون تأثیر منفی و معناداری بر کارآفرینی ضرورت‌گرا دارد که بیانگر این واقعیت است که امنیت قضایی و تضمین اجرای قراردادها با ایجاد ثبات

اقتصادی و فرصت‌های شغلی رسمی، نیاز افراد به روی آوردن به مشاغل معیشتی و اجباری را کاهش می‌دهد. این یافته با پژوهش ادرچ و همکاران در سال ۲۰۲۲ مطابقت دارد که استدلال کردند نهادهای رسمی قوی هزینه فرصت کارآفرینی ضرورت‌گرا را افزایش می‌دهند.

در خصوص نهادهای غیررسمی، نتایج رفتاری کاملاً دوگانه و متضاد را برای متغیر ترس از شکست آشکار می‌سازد. این عامل برای کارآفرینی فرصت‌گرا یک بازدارنده قوی محسوب می‌شود زیرا افراد ریسک‌گریز معمولاً از دنبال کردن فرصت‌های تجاری نوین منصرف می‌شوند. با این حال، همین متغیر همبستگی مثبت و قوی با کارآفرینی ضرورت‌گرا دارد. این نتیجه که ممکن است در نگاه اول پارادوکسیکال به نظر برسد، با یافته‌های دلجیانی و همکاران در سال ۲۰۲۵ همخوانی دارد و نشان می‌دهد که کارآفرینان ضرورت‌گرا نه به دلیل شجاعت یا عدم ترس، بلکه علیرغم ترس بالا و صرفاً به دلیل فشار بقا و ناچاری وارد بازار می‌شوند. همچنین متغیر شبکه‌های اجتماعی بر هر دو نوع کارآفرینی اثر مثبت دارد، اما بزرگی ضریب آن برای کارآفرینی ضرورت‌گرا به مراتب بیشتر از نوع فرصت‌گرا است. این تفاوت حاکی از آن است که دسترسی به منابع غیررسمی نظیر قرض گرفتن از دوستان و استفاده از نیروی کار خانوادگی برای بقای کسب‌وکارهای معیشتی نقشی حیاتی‌تر ایفا می‌کند تا برای کسب‌وکارهای فرصت‌گرا که معمولاً به منابع رسمی دسترسی دارند.

جدول (۵): عوامل نهادی بر کارآفرینی فرصت‌گرا و ضرورت‌گرا (برآورد اثرات ثابت)

متغیر مستقل	مدل ۱: فرصت‌گرا (TEA_Opp)	مدل ۲: فرصت‌گرا (با کنترل‌ها)	مدل ۳: ضرورت‌گرا (TEA_Nec)	مدل ۴: ضرورت‌گرا (با کنترل‌ها)
ثابت	۱۲/۴۵***	۱۰/۱۵**	۱۵/۳۲***	۱۸/۴۵***
حاکمیت قانون	۰/۱۵۵*** (۰/۰۴۱)	۰/۱۸۲*** (۰/۰۴۵)	-۰/۱۲۰** (۰/۰۴۸)	-۰/۱۴۵** (۰/۰۵۲)
آزادی کسب‌وکار	۰/۱۹۰*** (۰/۰۳۵)	۰/۲۱۵*** (۰/۰۳۸)	-۰/۰۸۵* (۰/۰۴۲)	-۰/۰۹۸* (۰/۰۴۸)
حقوق مالکیت	۰/۱۲۴** (۰/۰۴۸)	۰/۱۱۰** (۰/۰۵۱)	-۰/۰۶۵ (۰/۰۵۵)	-۰/۰۵۰ (۰/۰۶۰)
ترس از شکست	-۰/۱۴۵*** (۰/۰۳۸)	-۰/۱۲۰** (۰/۰۴۱)	۰/۲۱۰*** (۰/۰۵۰)	۰/۲۵۶*** (۰/۰۵۵)
شبکه‌های اجتماعی	۰/۰۸۵** (۰/۰۴۰)	۰/۰۹۵* (۰/۰۴۳)	۰/۱۵۵*** (۰/۰۴۵)	۰/۱۳۴** (۰/۰۵۰)

سرانه GDP	---	۰/۳۱۰*** (۰۰۶۰)	---	۰/۴۲۰*** (۰۰۷۵)
تورم	---	۰/۰۵۵*** (۰/۰۲۵)	---	۰/۰۸۵*** (۰/۰۳۰)
رشد جمعیت	---	۰/۰۲۰ (۰/۰۳۵)	---	۰/۰۴۵ (۰/۰۴۰)
اثرات ثابت کشور/سال	بله	بله	بله	بله
R ² (درون گروهی)	۰/۴۲	۰/۴۸	۰/۳۵	۰/۳۹

منبع: یافته‌های پژوهش

یادداشت: خطاهای استاندارد داخل پرنتر خوشه‌بندی شده‌اند $p < 0.1$ *، $p < 0.05$ **، $p < 0.01$ ***

۳-۴. تحلیل ناهمگنی و اثرات تعاملی

یکی از پرسش‌های کلیدی این پژوهش آن است که آیا یک سیاست نهادی واحد در همه کشورها نتیجه یکسانی دارد یا خیر. جدول ۴ با وارد کردن جملات تعاملی به این سوال پاسخ می‌دهد و نتایج آن شواهد قدرتمندی برای فرضیه وابستگی به بافت نهادی فراهم می‌کند. بررسی ضرایب نشان می‌دهد که در کشورهای مبتنی بر عوامل تولید، صرف تسهیل قوانین اداری و افزایش آزادی کسب‌وکار تأثیر معناداری بر تحریک کارآفرینی فرصت‌گرا ندارد، یافته‌ای که هشدار جدی به سیاست‌گذاران است تا از کپی‌برداری کورکورانه قوانین کشورهای توسعه‌یافته موسوم به ایزومورفیسم نهادی پرهیز کنند. در مقابل، در کشورهای نوآوری‌محور، تأثیر آزادی کسب‌وکار جهش معناداری پیدا می‌کند که نشان‌دهنده نقش زیرساختی نهادهای رسمی در اقتصادهای پیچیده است. همچنین تحلیل تعاملی متغیر شبکه‌های اجتماعی نشان‌دهنده یک رابطه جایگزینی نهادی است؛ به این معنا که در کشورهای در حال توسعه، سرمایه اجتماعی و روابط شخصی جای خالی نهادهای رسمی ناکارآمد مانند بانک‌ها و دادگاه‌ها را پر می‌کنند، اما در کشورهای پیشرفته و نوآوری‌محور، با وجود نهادهای رسمی قوی و کارآمد، وابستگی کارآفرینان به روابط شخصی کاهش می‌یابد و سیستم‌های قانونی جایگزین روابط فردی می‌شوند.

جدول (۶): اثرات تعاملی نهادها و مراحل توسعه اقتصادی

متغیر وابسته: کارآفرینی فرصت‌گرا	متغیر تعاملی	تفسیر اقتصادی
۰/۰۸۵ (۰/۰۶۰)	آزادی کسب‌وکار (اثر اصلی در کشورهای مبتنی بر عوامل)	در کشورهای فقیر، صرف تسهیل قوانین تأثیر معناداری بر کارآفرینی فرصت‌گرا ندارد.
۰/۰۷۵ (۰/۰۵۰)	آزادی کسب‌وکار × کارایی‌محور	تأثیر مثبت در حال ظهور است اما هنوز غالب نیست.
۰/۱۴۵** (۰/۰۵۵)	آزادی کسب‌وکار × نوآوری‌محور	در کشورهای پیشرفته، تأثیر آزادی کسب‌وکار جهش معناداری دارد
۰/۱۶۰*** (۰/۰۴۵)	شبکه‌های اجتماعی (اثر اصلی)	در کشورهای مبتنی بر عوامل، شبکه‌های اجتماعی موتور اصلی کارآفرینی هستند.
-۰/۱۰۰** (۰/۰۴۸)	شبکه‌های اجتماعی × نوآوری‌محور	در کشورهای پیشرفته، اهمیت شبکه‌های شخصی کاهش می‌یابد
-۰/۰۸۰* (۰/۰۴۵)	ترس از شکست × نوآوری‌محور	اثر منفی ترس از شکست در کشورهای پیشرفته شدیدتر است (حساسیت بالاتر به ریسک).

منبع: یافته‌های پژوهش

۴-۴. آزمون‌های استحکام و پویایی

برای اطمینان از اینکه نتایج به دست آمده ناشی از تورش‌های درون‌زایی نظیر علیت معکوس نیستند، مدل‌ها با استفاده از روش گشتاورهای تعمیم‌یافته سیستمی بازبرآورد شدند که نتایج آن در جدول ۵ ارائه شده است. این تحلیل دو نکته کلیدی را روشن می‌سازد؛ نخست اینکه ضریب وقفه متغیر وابسته برای هر دو نوع کارآفرینی مثبت و معنادار است که نشان‌دهنده وجود لختی یا چسبندگی در رفتار کارآفرینانه است، بدین معنا که فرهنگ کارآفرینی در یک کشور به سرعت تغییر نمی‌کند و شوک‌های سیاستی نیازمند زمان هستند تا اثر خود را نشان دهند. دوم اینکه حتی پس از کنترل پویایی و درون‌زایی، ضرایب متغیرهای نهادی همچنان معنادار و هم‌جهت با برآوردهای اثرات ثابت باقی ماندند که استحکام روابط علی‌شناسایی شده را تأیید می‌کند. علاوه بر این، تحلیل پسماندهای مدل یک یافته جانبی اما بسیار مهم را در خصوص عدم تقارن نهادی آشکار ساخت؛ در کشورهایی که نمره آزادی کسب‌وکار بالا اما همزمان فساد بالایی داشتند، مدل دچار بیش‌برآورد در پیش‌بینی کارآفرینی فرصت‌گرا شد. این امر نشان می‌دهد که در شرایط

ناهماهنگی نهادی، اثر مثبت قوانین رسمی توسط واقعیت‌های غیررسمی منفی خنثی می‌شود، یافته‌ای که حمایت قوی تجربی برای چارچوب نظری ایزلی و همکاران در سال ۲۰۱۸ فراهم می‌آورد.

جدول (۷): نتایج آزمون استحکام با روش System-GMM دو مرحله‌ای

متغیر مستقل	کارآفرینی فرصت‌گرا (Coeff)	کارآفرینی ضرورت‌گرا (Coeff)	وضعیت فرضیه‌ها
وقفه متغیر وابسته (Y_{t-1})	۰/۴۵۰*** (۰/۰۵۵)	۰/۵۲۰*** (۰/۰۶۰)	تأیید لختی (Inertia) در رفتار کارآفرینانه.
حاکمیت قانون	۰/۱۶۵*** (۰/۰۵۰)	-۰/۱۳۰** (۰/۰۵۵)	تأیید نتایج اثرات ثابت با اندکی کاهش در ضریب.
آزادی کسب‌وکار	۰/۱۹۵*** (۰/۰۴۲)	-۰/۰۸۰ (۰/۰۵۰)	همچنان مثبت و قوی برای فرصت‌گرا.
شبکه‌های اجتماعی	۰/۰۸۸** (۰/۰۴۵)	۰/۱۴۰*** (۰/۰۵۲)	پایداری اهمیت شبکه‌ها برای ضرورت‌گرا.
آزمون AR(1) (p-value)	۰/۰۰۲	۰/۰۰۴	وجود همبستگی سریالی مرتبه اول (مورد انتظار).
آزمون AR(2) (p-value)	۰/۳۴۵	۰/۴۱۰	عدم وجود همبستگی سریالی مرتبه دوم (تأیید اعتبار مدل).
آزمون Hansen J (p-value)	۰/۲۵۰	۰/۱۸۰	عدم رد فرض صفر (اعتبار ابزارها).

منبع: یافته‌های پژوهش

در مجموع، شواهد تجربی این پژوهش نشان می‌دهد که گذار از کارآفرینی ضرورت‌گرا به فرصت‌گرا تابعی خطی از رشد اقتصادی نیست بلکه نیازمند گذار نهادی هوشمندانه است. نهادهای رسمی اگرچه شرط لازم برای کارآفرینی فرصت‌گرا در اقتصادهای پیشرفته هستند، اما در اقتصادهای در حال توسعه شرط کافی محسوب نمی‌شوند و نهادهای غیررسمی در مراحل اولیه توسعه نقشی حمایتی و جبرانی ایفا می‌کنند که با پیشرفت اقتصادی باید جای خود را به مکانیزم‌های رسمی بدهند تا از بروز تله کارآفرینی غیررسمی جلوگیری شود. سیاست‌گذاری موفق نیازمند توجه هم‌زمان به اصلاح قوانین و تغییر باورهای فرهنگی است، زیرا ناهماهنگی میان این دو منجر به شکست سیاستی خواهد شد.

۵. بحث و بررسی یافته‌ها

این پژوهش با هدف واکاوی پویایی در فعالیت‌های کارآفرینانه و چگونگی تاثیر نهادهای رسمی و غیررسمی بر انواع کارآفرینی فرصت‌گرا و ضرورت‌گرا در مراحل مختلف توسعه اقتصادی کشورها انجام شد. نتایج به‌دست‌آمده نه تنها نظریه‌های نهادگرایی موجود را تأیید می‌کنند، بلکه با آشکارسازی مکانیزم‌های "عدم تقارن نهادی" و "اثرات جایگزینی"، بینش‌های نوینی را به ادبیات کارآفرینی تطبیقی می‌افزایند. تحلیل ما نشان می‌دهد که رفتار کارآفرینانه در خلأ رخ نمی‌دهد، بلکه محصول تعامل تنگاتنگ میان انگیزه‌های فردی و ساختار نهادی پیرامونی است که بسته به سطح توسعه‌یافتگی کشور، آرایش متفاوتی به خود می‌گیرد. یافته محوری ما مبنی بر تأثیر مثبت و قوی نهادهای رسمی (به‌ویژه آزادی کسب‌وکار و حاکمیت قانون) بر کارآفرینی فرصت‌گرا در کشورهای نوآوری‌محور، همسویی کاملی با مطالعات پیشین از جمله پژوهش‌های کردیر و باده در سال ۲۰۲۳ و چونگ و همکاران در سال ۲۰۲۴ دارد. این محققان استدلال کرده بودند که با پیچیده‌تر شدن اقتصاد، نیاز به "قواعد بازی" شفاف و مدون برای کاهش هزینه‌های مبادله و حفاظت از نوآوری افزایش می‌یابد. ما نشان دادیم که در اقتصادهای پیشرفته، نهادهای رسمی نقش "زیرساختی" دارند و بدون آن‌ها، کارآفرینی با رشد بالا امکان‌پذیر نیست. با این حال، تفاوت معناداری که پژوهش ما نسبت به مطالعاتی همچون فونتلاز و همکاران (۲۰۱۵) برجسته می‌کند، بی‌اثری نسبی اصلاحات قانونی صرف در کشورهای مبتنی بر عوامل تولید است. نتایج ما نشان داد که در غیاب بسترهای حمایتی و در حضور فساد اداری، آزادسازی قوانین به تنهایی قادر به تحریک کارآفرینی مولد نیست و اینجاست که نقش نهادهای غیررسمی برجسته می‌شود.

یکی از مهم‌ترین ابعاد بحث حاضر، تبیین نقش مسلط و جبرانی نهادهای غیررسمی در اقتصادهای در حال توسعه است. یافته‌های ما حاکی از آن است که در کشورهای مبتنی بر عوامل تولید، شبکه‌های اجتماعی و سرمایه فرهنگی، جایگزین نهادهای رسمی ناکارآمد می‌شوند. این نتیجه تأییدی تجربی بر فرضیه "جایگزینی نهادی" است که توسط پژوهشگرانی نظیر اودیمال و همکاران (۲۰۲۰) و جنید و همکاران (۲۰۲۰) مطرح شده بود. آن‌ها بیان داشتند که در محیط‌هایی که سیستم بانکی ناکارآمد است و اعتماد به دولت پایین است، کارآفرینان برای تأمین مالی و تضمین قراردادهای به شبکه‌های قومی و خانوادگی خود متکی می‌شوند. پژوهش ما با نشان دادن ضریب بسیار بالای تأثیر شبکه‌های اجتماعی بر کارآفرینی ضرورت‌گرا در این کشورها، این استدلال را

تعمیق بخشید و نشان داد که این وابستگی، اگرچه برای بقای کوتاه‌مدت ضروری است، اما می‌تواند به یک "تله نهادی" تبدیل شود که مانع از رشد و رسمی‌سازی کسب‌وکارها در بلندمدت می‌گردد. برخلاف اقتصادهای نوآوری‌محور که در آن‌ها نهادهای غیررسمی نقش مکمل دارند، در اقتصادهای ضعیف‌تر، این نهادها اغلب تنها پناهگاه کارآفرینان برای فرار از فشارهای معیشتی هستند.

مفهوم "عدم تقارن نهادی" یا ناهماهنگی میان لایه‌های رسمی و غیررسمی، یکی دیگر از نقاط کانونی بحث ماست که با ادبیات متأخر، به‌ویژه مطالعات ایزلی و همکاران (۲۰۱۸) و ویلیامز و شاهید (۲۰۱۶) همخوانی دارد. نتایج مدل‌های تعاملی ما نشان داد که وقتی قوانین رسمی اصلاح می‌شوند اما هنجارهای فرهنگی (مانند فساد یا فرهنگ عدم پرداخت مالیات) تغییر نمی‌کنند، نتیجه معکوس حاصل می‌شود و به جای رشد کارآفرینی فرصت‌گرا، شاهد گسترش بخش غیررسمی و کارآفرینی ضرورت‌گرا هستیم. این یافته با پژوهش بیلان و آپوستوآی (۲۰۲۵) نیز سازگار است که نشان دادند فساد اداری و بوروکراسی پیچیده، حتی در حضور قوانین حمایتی، کارآفرینان را به سمت اقتصاد سایه سوق می‌دهد. در واقع، پژوهش ما با ارائه شواهد کمی دقیق، نشان داد که اثربخشی نهادهای رسمی مشروط به همسویی آن‌ها با بسترهای فرهنگی و شناختی جامعه است. این بینش برای سیاست‌گذاران بسیار حیاتی است، زیرا توضیح می‌دهد چرا بسیاری از برنامه‌های اصلاحات ساختاری که با نسخه‌برداری از مدل‌های غربی در کشورهای در حال توسعه اجرا شده‌اند، در عمل با شکست مواجه شده‌اند.

پدیده پارادوکسیکال "ترس از شکست" نیز بخش مهمی از بحث ما را تشکیل می‌دهد. در حالی که ادبیات سنتی کارآفرینی، ترس را عاملی بازدارنده می‌داند، نتایج ما نشان داد که این عامل تنها برای کارآفرینی فرصت‌گرا بازدارنده است، اما همبستگی مثبتی با کارآفرینی ضرورت‌گرا دارد. این یافته ظریف با مطالعه اخیر دلیجیانی و همکاران (۲۰۲۵) و سیمونز و همکاران (۲۰۲۴) مطابقت دارد و تفسیر جدیدی را ارائه می‌دهد: کارآفرینان ضرورت‌گرا نه به دلیل عدم ترس، بلکه "با وجود ترس" و به دلیل فشار ناچاری^۱ وارد بازار می‌شوند. این تمایز روانشناختی-نهادی بسیار حائز اهمیت است، زیرا نشان می‌دهد که سیاست‌های مبتنی بر "کاهش ترس" (مانند قوانین ورشکستگی آسان) ممکن است تأثیرات متفاوتی بر گروه‌های مختلف کارآفرین داشته باشند.

^۱. Desperation

برای کارآفرینان فرصت‌گرا، کاهش ریسک منجر به اقدام می‌شود، اما برای کارآفرینان ضرورت‌گرا، مسئله اصلی نه ریسک، بلکه فقدان آلترناتیوهای شغلی است.

نقش تعدیل‌گر آموزش که در نتایج ما به آن اشاره شد، با یافته‌های وانا‌ماکوک و یون‌ویکای (۲۰۲۳) و عبدالواحد و همکاران (۲۰۲۳) همسو است. این پژوهش‌ها نشان داده‌اند که سرمایه انسانی می‌تواند به عنوان یک "سپر شناختی" عمل کرده و به کارآفرینان کمک کند تا پیچیدگی‌های نهادی را مدیریت کنند. ما دریافتیم که در محیط‌های نهادی ضعیف، افرادی که از سطح تحصیلات بالاتری برخوردارند، توانایی بیشتری برای عبور از موانع بوروکراتیک و استفاده استراتژیک از شبکه‌های اجتماعی دارند، که این امر شانس گذار آن‌ها از کارآفرینی ضرورت‌گرا به فرصت‌گرا را افزایش می‌دهد. بنابراین، آموزش نه تنها مهارت‌های فنی را ارتقا می‌دهد، بلکه ظرفیت نهادی افراد را برای تعامل با محیط پیچیده افزایش می‌دهد.

در نهایت، مقایسه نتایج ما با مطالعه جامع استرین و همکاران (۲۰۲۴) و اوربان (۲۰۱۱) نشان می‌دهد که اگرچه کارآفرینی ضرورت‌گرا اغلب با بهره‌وری پایین همراه است، اما نباید به کلی نادیده گرفته شود. در بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه، این نوع کارآفرینی نقش ضربه‌گیر اجتماعی را ایفا می‌کند. با این حال، تداوم آن در بلندمدت بدون گذار به سمت فعالیت‌های رسمی و فرصت‌محور، می‌تواند منجر به رکود اقتصادی شود. پژوهش ما با تأیید این دیدگاه، استدلال می‌کند که مسیر توسعه از طریق حذف کارآفرینی ضرورت‌گرا نمی‌گذرد، بلکه از طریق تغییر ساختار انگیزشی نهادها برای جذاب‌تر کردن کارآفرینی فرصت‌گرا و کاهش هزینه‌های رسمی‌سازی می‌گذرد. به عبارت دیگر، هدف سیاست‌گذار نباید صرفاً ایجاد شغل باشد، بلکه باید ایجاد محیطی باشد که در آن افراد بتوانند از روی اختیار و نه اجبار، به خلق ارزش بپردازند.

اگرچه نظریه‌پردازانی مانند ایزلی و همکاران (۲۰۱۸) و ویلیامز و شهید (۲۰۱۶) مفهوم عدم تقارن را مطرح کرده بودند، پژوهش پیش‌رو نخستین تلاشی است که با تحلیل پسماندهای مدل GMM نشان می‌دهد دقیقاً در کجا و چگونه ناهماهنگی نهادها رخ می‌دهد. یافته جانبی اما محوری ما مبنی بر اینکه «در کشورهایی با آزادی کسب‌وکار بالا اما فساد بالا، مدل دچار بیش‌برآورد معنادار در پیش‌بینی کارآفرینی فرصت‌گرا می‌شود»، یک نوآوری روش‌شناختی است. این پژوهش نشان می‌دهد که اثر مثبت قوانین رسمی در حضور هنجارهای غیررسمی فاسد و مالیات‌گریز، نه تنها خنثی می‌شود (همانند یافته‌های بیلان و آپوستوآی، ۲۰۲۵)، بلکه جهت آن

معکوس گردیده و به گسترش اقتصاد سایه منجر می‌گردد. هیچ یک از مطالعات پیشین، این شکاف میان خط مشی رسمی و اجرای فرهنگی را به صورت یک «شاخص خطای پیش‌بینی» در قالب عدم تقارن نهادی کمی‌سازی نکرده بودند. نوآوری و وجوه تمایز یافته‌های این پژوهش نسبت به مطالعات پیشین بدین ترتیب قابل طرح است که:

۱. تمایز قائل شدن میان نقش «جبرانی» و «جایگزینی» شبکه‌های اجتماعی. در حالی که ادبیات رایج (همچون جنید و همکاران، ۲۰۲۰) از نقش جبرانی نهادهای غیررسمی صحبت می‌کند، یافته‌های پژوهش ما در جدول ۴ مرز بین «کمک به بقا» و «تله نهادی» را آشکار می‌سازد. ما نشان دادیم که ضریب شبکه‌های اجتماعی در کشورهای مبتنی بر عوامل بسیار بالا (۰.۱۶۰) است که حاکی از نقش فرماندهی آن‌هاست، اما در کشورهای نوآوری‌محور این ضریب به ۰.۰۶ کاهش می‌یابد. این تفاوت کمی، برخلاف پژوهش‌هایی نظیر اوربان (۲۰۱۱) که صرفاً بر نقش مثبت سرمایه اجتماعی تأکید داشتند، نشان می‌دهد که اتکای بیش از حد به نهادهای غیررسمی در مراحل اولیه، به یک «وابستگی مرضی» تبدیل می‌شود که مانع رسمی‌سازی و رشد بلندمدت بنگاه‌های ضرورت‌گرا می‌گردد.

۲. تفکیک اثر پارادوکسیکال «ترس از شکست» بر دو نوع کارآفرینی. برخلاف دیدگاه خطی غالب در ادبیات سنتی (که ترس را صرفاً بازدارنده می‌داند)، این پژوهش با ارائه شواهدی از جدول ۳ و ۴ نشان می‌دهد که ترس از شکست رفتاری دوگانه دارد. ضریب منفی آن بر کارآفرینی فرصت‌گرا (۰.۱۴۵-) در مقابل ضریب مثبت آن بر کارآفرینی ضرورت‌گرا (۰.۲۵۶+) در مدل اثرات ثابت، یافته‌ای است که فراتر از تفسیر دلیجیانی و همکاران (۲۰۲۵) می‌رود. ما استدلال می‌کنیم که کارآفرینان ضرورت‌گرا نه به دلیل شجاعت، بلکه «علیرغم ترس» و به دلیل فشار ناچاری وارد بازار می‌شوند. این تمایز ظریف روانشناختی-نهادی در پژوهش‌های پیشین نظیر سایمونز و همکاران (۲۰۲۴) عمدتاً در سطوح خرد و بدون کنترل همزمان مراحل توسعه مورد بررسی قرار گرفته بود.

۳. نهایتاً شواهد تجربی پژوهش حاضر نشان می‌دهد که گذار از کارآفرینی ضرورت‌گرا به فرصت‌گرا تابعی خطی از رشد است. نوآوری اصلی این مرحله اقتصادی نیست بلکه نیازمند گذار نهادی هوشمندانه و آگاهانه ایست که با ارائه یک الگوی هشدار دهنده پیشنهادی قابل اجرا است: "در غیاب همسویی نهادی، اصلاحات رسمی نه تنها بی اثر، بلکه معکوس عمل خواهند کرد."

۶. نتیجه‌گیری و پیشنهادات سیاستی

این مطالعه با تحلیل جامع داده‌های ۸۵ کشور در طی یک دهه، نشان داد که مسیر توسعه کارآفرینی خطی نیست و به شدت وابسته به پیکربندی نهادی است. گذار از کارآفرینی ضرورت‌گرا (که اغلب واکنشی به فقر است) به کارآفرینی فرصت‌گرا (که محرک رشد است)، نیازمند چیزی بیش از آزادسازی اقتصادی صرف است. همچنین یافته‌های این پژوهش نشان می‌دهد که پویایی کارآفرینی در کشورها نه حاصل صرف عوامل فردی، بلکه محصول برهم‌کنش ساختاری میان نهادهای رسمی و غیررسمی و سطح توسعه اقتصادی است. مسیر گذار کشورها از کارآفرینی ضرورت‌گرا، که واکنشی به تنگناهای معیشتی و محدودیت‌های نهادی است، به سمت کارآفرینی فرصت‌گرا، که موتور اصلی رشد و نوآوری محسوب می‌شود، فرآیندی پیچیده، ناهمگن و وابسته به کیفیت محیط نهادی است. تحلیل داده‌ها در دوره ده‌ساله و برای ۸۵ کشور در سطوح متفاوت توسعه نشان داد که بهبود محیط کارآفرینی الزاماً با نسخه‌های استانداردسازی شده یا اصلاحات قانونی سریع محقق نمی‌شود، بلکه نیازمند هماهنگی لایه‌های رسمی و غیررسمی نهادها، کاهش تنش میان آن‌ها، و تقویت سازوکارهای اعتماد و پیش‌بینی‌پذیری است.

در کشورهایی که هنوز در مرحله مبتنی بر عوامل تولید قرار دارند، عملکرد نهادهای رسمی غالباً با ضعف اجرایی، بوروکراسی ناکارآمد، فساد و هزینه‌های بالای ورود به بخش رسمی مواجه است. نتایج نشان داد که در این کشورها، نهادهای غیررسمی مانند شبکه‌های اجتماعی، گروه‌های محلی و سرمایه فرهنگی، نقشی جبرانی و جایگزین ایفا می‌کنند و اغلب تنها مکانیسمی هستند که کارآفرینان می‌توانند برای تضمین قراردادهای یا تأمین مالی بر آن اتکا کنند. این امر از یک سو امکان بقا را برای کارآفرینان ضرورت‌گرا فراهم می‌کند و از سوی دیگر، با ایجاد وابستگی بلندمدت به سازوکارهای غیررسمی، مانعی برای رشد و رسمی‌سازی است. بنابراین، توجه سیاست‌گذاران در این کشورها باید فراتر از اصلاحات قانونی باشد و توانمندسازی نهادهای غیررسمی مثبت، ایجاد انجمن‌های محلی کسب‌وکار، ارتقای شفافیت اجتماعی، کاهش هزینه‌های اداری و تسهیل ورود به بخش رسمی، بخشی جدایی‌ناپذیر از سیاست‌گذاری کارآفرینی تلقی شود. تجربه کشورهای موفق نشان می‌دهد که اصلاحات نهادی زمانی مؤثر خواهند بود که قابل اجرا، متناسب با زمینه فرهنگی و همسو با ظرفیت‌های اجتماعی موجود باشند.

در کشورهای در حال گذار یا کارایی محور، مسئله اصلی نه ضعف مطلق نهادهای رسمی، بلکه ناهماهنگی میان لایه‌های رسمی و غیررسمی است. این کشورها معمولاً قوانین مدرن و بروز دارند، اما اجرای آن‌ها با نوعی مقاومت فرهنگی، سطح پایین اعتماد نهادی، یا رواج هنجارهای نامنطبق همراه است. یافته‌های مدل تعاملی نشان داد که در چنین شرایطی، اصلاحات قانونی در غیاب اصلاحات فرهنگی و کاهش فساد نه تنها موجب رشد کارآفرینی فرصت‌گرا نمی‌شود، بلکه ممکن است به رشد فعالیت‌های غیررسمی و تعمیق کارآفرینی ضرورت‌گرا بینجامد. بنابراین، کلید موفقیت در این کشورها کاهش «عدم تقارن نهادی» از طریق تقویت ظرفیت‌های اجرایی، مبارزه ساختاری با فساد، نهادینه‌سازی فرهنگ مالیاتی، و افزایش شفافیت در روابط دولت و بخش خصوصی است. این اقدامات باید همراه با ارتقای سرمایه انسانی و ایجاد زیرساخت‌های آموزشی باشد تا افراد بتوانند از مزایای نهادهای رسمی در مسیر تبدیل ایده به فعالیت اقتصادی بهره‌مند شوند.

در کشورهای نوآوری محور که نهادهای رسمی به بلوغ رسیده‌اند و شفافیت و پیش‌بینی‌پذیری قوانین در سطح بالایی قرار دارد، کارآفرینی فرصت‌گرا به‌طور معناداری تحت تأثیر کیفیت مقررات، حقوق مالکیت و آزادی اقتصادی است. یافته‌ها همسو با ادبیات جهانی نشان داد که در این کشورها، نهادهای رسمی نقش زیرساختی و غیرقابل جایگزینی دارند و بدون سازوکارهای حمایت از نوآوری، حفاظت از دارایی‌های فکری و نظام‌های مالیاتی کارآمد، امکان توسعه کارآفرینی با رشد بالا محدود می‌شود. سیاست‌گذاری در این کشورها باید بر بهبود کیفیت مقررات، کاهش پیچیدگی‌های قانونی، توسعه نظام‌های حمایتی از نوآوری، تقویت پیوند دانشگاه و صنعت و پذیرش فرهنگی شکست به‌عنوان بخشی از فرآیند یادگیری متمرکز باشد.

در سطح کلان، نتایج این مطالعه تأکید می‌کند که توسعه کارآفرینی نه از طریق حذف کارآفرینی ضرورت‌گرا، بلکه از طریق تغییر ساختار انگیزشی و نهادی انجام می‌شود. ایجاد محیطی که در آن افراد به‌جای اجبار و فشار معیشتی، با اختیار و بر اساس فرصت‌های واقعی وارد کارآفرینی شوند، نیازمند رویکردی چندبعدی و هماهنگ است. کاهش هزینه‌های رسمی‌سازی، بهبود کیفیت حکمرانی، توسعه زیرساخت‌های حمایتی و مالی، افزایش اعتماد نهادی، و تقویت سرمایه انسانی مجموعه عواملی است که ساختار انگیزه‌ها را به‌گونه‌ای تغییر می‌دهد که فعالیت‌های فرصت‌محور جذاب‌تر، کم‌ریسک‌تر و دست‌یافتنی‌تر شوند.

پیشنهادهای سیاستی

کشورهای در حال توسعه (مبتنی بر عوامل) نباید مستقیماً قوانین کشورهای نوآوری‌محور را بدون توجه به بسترهای فرهنگی و شبکه‌های محلی خود اجرا کنند. همان‌طور که یافته‌های جدول ۴ نشان داد، آزادسازی کسب‌وکار در این کشورها بدون ظرفیت‌های نهادی مکمل، تأثیر معناداری بر کارآفرینی فرصت‌گرا ندارد.

اصلاحات قانونی (مانند مجوزها) باید همراه با تغییر هنجارهای فرهنگی از طریق مبارزه ساختاری با فساد، شفافیت مالیاتی و نهادینه‌سازی اعتماد عمومی انجام شود. در غیر این صورت، نهادهای غیررسمی غالب شده و اثربخشی سیاست‌ها را خنثی می‌کنند.

به جای سرکوب شبکه‌های اجتماعی موجود (که در کشورهای مبتنی بر عوامل نقش جبرانی دارند)، سیاست‌ها باید این شبکه‌ها را به سمت همکاری با نهادهای رسمی هدایت کنند. برای مثال، ایجاد تعاونی‌های ثبت‌شده یا انجمن‌های صنفی مبتنی بر روابط محلی می‌تواند هزینه‌های گذار از کارآفرینی ضرورت‌گرا به فرصت‌گرا را کاهش دهد.

سیستم‌های آموزشی باید فراتر از مهارت‌های فنی، «سواد نهادی» کارآفرینان را افزایش دهند تا آن‌ها بتوانند پیچیدگی‌های بوروکراتیک را مدیریت کرده و به طور استراتژیک از شکاف‌های نهادی عبور کنند. این امر به ویژه در محیط‌های با عدم تقارن نهادی بالا حیاتی است.

این پژوهش همچنین مسیرهایی را برای تحقیقات آینده روشن می‌کند. مطالعه تغییرات هنجاری در طول زمان، بررسی رفتار کارآفرینان در سطح خرد با استفاده از داده‌های پیمایشی، تحلیل نقش فناوری‌های دیجیتال در دور زدن موانع نهادی سنتی، و پژوهش درباره تفاوت‌های جنسیتی در محیط نهادی، می‌تواند به درک عمیق‌تر سازوکارهای توسعه کارآفرینی در کشورهای مختلف کمک کند. چنین پژوهش‌هایی می‌تواند شالوده سیاست‌گذاری‌هایی باشد که نه تنها به رشد اقتصادی، بلکه به عدالت اجتماعی، اشتغال پایدار و افزایش تاب‌آوری اقتصادی منجر می‌شود.

تعارض منافع

تعارض منافع وجود ندارد.

References

- Abdelwahed, N. A. A., Soomro, B. A., Shah, N., & Saraih, U. N. (2023). Effect of institutional support and entrepreneurial knowledge on women's entrepreneurial self-efficacy and venture performance in a developing country. *International Journal of Innovation Science*, 15(5), 776-798.
- Adom, K., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the motives of informal entrepreneurs in Koforidua, Ghana. *Journal of developmental entrepreneurship*, 17(01), 1250005.
- Ajumobi, D., & Kyobe, M. (2017, September). Influence of Governance on the Effectiveness of Formal Women Entrepreneurial Networks (FWENs). In *12th European Conference on Innovation and Entrepreneurship ECIE 2017* (p. 1).
- Aljarodi, A., Thatchenkery, T., & Urbano, D. (2023). The influence of institutions on early-stage entrepreneurial activity: a comparison between men and women in Saudi Arabia. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 15(5), 1028-1049.
- Alomar, J. (2025). Evaluating the Effectiveness of Digital Government in Supporting Female Entrepreneurial Performance in Saudi Arabia: A TISM Approach. *International Journal of Electronic Government Research (IJEGR)*, 21(1), 1-23.
- Angulo-Guerrero, M. J., Bárcena-Martín, E., Medina-Claros, S., & Pérez-Moreno, S. (2024). Labor market regulation and gendered entrepreneurship: a cross-national perspective. *Small Business Economics*, 62(2), 687-706.
- Angulo-Guerrero, M. J., Pérez-Moreno, S., & Abad-Guerrero, I. M. (2017). How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*, 73, 30-37.
- Aparicio, S., Urbano, D., Audretsch, D., & Noguera, M. (2019). Emprendimiento Femenino Y Masculino Durante La Crisis Económica: Una Historia Institucional De Los Países Europeos. *Revista de Economía Mundial*, (51), 163-185.
- Audretsch, D. B., Belitski, M., Chowdhury, F., & Desai, S. (2022). Necessity or opportunity? Government size, tax policy, corruption, and implications for entrepreneurship. *Small Business Economics*, 58(4), 2025-2042.
- Baker, T., & Welter, F. (2020). Contextualizing Entrepreneurship Theory. Routledge.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), p. 894.

- Baumol, W. J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press
- Baumol, W. J. (2010). *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton, NJ: Princeton University Press
- Bendig, D., Kleine-Stegemann, L., Mazur, M., & Zapkau, F. B. (2024). A multi-level analysis of the relationship between formal institutions and ambitious entrepreneurship: The moderating role of economic development. *International Business Review*, 33(5), 102303.
- Bilan, I., & Apostoaie, C. M. (2025). Tax policy, corruption, and formal business entry: Cross-country evidence from emerging economies. *Economic Change and Restructuring*, 58(2), 1-56.
- Bird, B. J., & Brush, C. G. (2002). A gendered perspective on organizational creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 41-65
- Chen, C., Huang, Y., & Wu, S. (2023). How do institutional environment and entrepreneurial cognition drive female and male entrepreneurship from a configuration perspective?. *Gender in Management: An International Journal*, 38(5), 653-668.
- Chung, B., Franses, P. H., & Pennings, E. (2024). Conditions that make ventures thrive: from individual entrepreneur to innovation impact. *Small Business Economics*, 62(3), 1177-1200.
- Cordier, I., & Bade, M. (2023). The relationship between business regulation and nascent and young business entrepreneurship revisited. *Small Business Economics*, 61(2), 587-616.
- Cunha, G. G. D., & Arvate, P. (2021). Fostering entrepreneurship: the crucial role of monitoring schemes. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 10(4), 527-554.
- Deligianni, I., Liouka, I., Oguguo, P. C., & Voutsina, K. (2025). Exploring fear of failure in nascent entrepreneurship: The role of self-efficacy and the moderating effects of the institutional context. *European Management Review*.
- Dileo, I., & García Pereiro, T. (2019). Assessing the impact of individual and context factors on the entrepreneurial process. A cross-country multilevel approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(4), 1393-1441.

- Du, J., & Nguyen, B. (2024). The 'play' of institutions and firm investment: Evidence from a transition economy. *International Journal of Finance & Economics*, 29(3), 2740-2765.
- Eesley, C. E., Eberhart, R. N., Skousen, B. R., & Cheng, J. L. (2018). Institutions and entrepreneurial activity: The interactive influence of misaligned formal and informal institutions. *Strategy Science*, 3(2), 393-407.
- Estrin, S., Guerrero, M., & Mickiewicz, T. (2024). A framework for investigating new firm entry: The (limited) overlap between informal-formal and necessity-opportunity entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 39(4), 106404.
- Fossen, F. M., & Büttner, T. J. (2013). The returns to education for opportunity entrepreneurs, necessity entrepreneurs, and paid employees. *Economics of Education Review*, 37, 66-84.
- Fourie, A., Saayman, A., & Blaauw, D. (2024). Informal entrepreneurship in the tourism sector: How entrepreneurs' motives and capital contribute to business success. *Tourism Economics*, 13548166251355647.
- Fuentelsaz, L., González, C., & Maicas, J. P. (2019). Formal institutions and opportunity entrepreneurship. The contingent role of informal institutions. *BRQ Business Research Quarterly*, 22(1), 5-24.
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J. P., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246-258.
- Gatewood, E. J., Brush, C. G., Carter, N. M., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2009). Diana: a symbol of women entrepreneurs' hunt for knowledge, money, and the rewards of entrepreneurship. *Springer Nature*
- Giménez, D., & Calabrò, A. (2018). The salient role of institutions in Women's entrepreneurship: a critical review and agenda for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(4), 857-882.
- Griessbach, L., & Ettl, K. (2024). The Effects of Formal and Informal Institutions on Women's Entrepreneurship in Georgia. In *Minds, Brains, and Doxa for Inclusive Entrepreneurship: Entrepreneurial Ecosystems for Diverse Entrepreneurs* (pp. 33-57). Cham: Springer International Publishing.
- Harighi, M. F. , Daei-Karimzadeh, S. and Sharifi Renani, H. (2022). Impact of Institutional Reforms on Export Diversification in Selected Developing Countries. *Journal of Econometric Modelling*, 6(5), 91-121. doi: 10.22075/jem.2022.23314.1592. [In Persian]

- Hechavarría, D. M., & Terjesen, S. (2025). The institutional-ideological matrix: How freedom and ideology shape opportunity-to-necessity entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1-37.
- Hechavarría, D. M., Guerrero, M., Terjesen, S., & Grady, A. (2024). The implications of economic freedom and gender ideologies on women's opportunity-to-necessity entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 30(7), 1614-1651.
- Hodgson, G. M. (2025). Formal and informal institutions: some problems of meaning, impact, and interaction. *Journal of Institutional Economics*, 21, 1–16.
- Jani, S., Akhgari, Y. & Abbdolahi Arani, M. (2024). A Comparative Study of the Impacts of Institutions on Entrepreneurial Activities In Developed and Developing Countries. *Industrial Economics Researches*, 7(26), 49-62.[In Persian]
- Junaid, D., Yadav, A., Afzal, F., Shah, I. A., Shanmugam, B., Jonkman, M., ... & De Boer, F. (2020). The configurations of informal institutions to promote men's and women's entrepreneurial activities. *Frontiers in Psychology*, 11, 1909.
- Laing, E., van Stel, A., & Storey, D. J. (2022). Formal and informal entrepreneurship: a cross-country policy perspective. *Small Business Economics*, 59(3), 807-826.
- Li, D., Wei, L. Q., Cao, Q., & Chen, D. (2022). Informal institutions, entrepreneurs' political participation, and venture internationalization. *Journal of International Business Studies*, 53(6), 1062-1090.
- Liñán, F., Fernández-Serrano, J., & Romero, I. (2013). Necessity and opportunity entrepreneurship: The mediating effect of culture. *reviSta de economía mundial*, (33).
- Miraj, A., Naveed, S., & Nazuk, A. (2021). Determinants of informal competition faced by formal firms in Pakistan: An empirical evaluation from 2013 world bank enterprise survey. *FWU Journal of Social Sciences*, 15(2), 20-41.
- Mohammadi Khyareh, M. (2018). determinants of female entrepreneurship in iran: an institutional approach. *economic annals*, 63(216), 111-130.
- Mohammadi Khyareh, M. and Adabi Firouzjaee, B. (2023). Examining the Threshold Effect of Entrepreneurship on Economic Growth: A Dynamic Threshold Panel Approach. *Journal of Econometric Modelling*, 8(3), 91-128. doi: 10.22075/jem.2023.30355.1829. [In Persian]
- Mustafa, M., & Krasniqi, B. A. (2018). Entrepreneurship in Kosovo. In *Entrepreneurship in former Yugoslavia: Diversity, institutional constraints and prospects* (pp. 51-65). Cham: Springer International Publishing.

- Nikou, S., Brännback, M., Carsrud, A. L., & Brush, C. G. (2019). Entrepreneurial intentions and gender: pathways to start-up. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 11(3), 348-372
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C. (1997). *The process of economic change* (WIDER Working Paper No. 128). World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER).
- Ogundana, O. M., Simba, A., & Umoru, U. (2023). Gender perspectives of African SMEs: The role of formal and informal institutional contexts. In *The future of entrepreneurship in Africa* (pp. 121-134). Productivity Press.
- Ogunsade, A. I., Obembe, D., & Woldeesenbet Beta, K. (2021). Uncovering the role of institutional context for nascent entrepreneurial ventures. In *The Palgrave Handbook of African Entrepreneurship* (pp. 45-66). Cham: Springer International Publishing.
- Omri, H., Omri, A., & Abbassi, A. (2024). Macro-level determinants of entrepreneurial behavior and motivation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 20(4), 2629-2667.
- Rezaei, S., & França Marques, D. H. (2021). Female entrepreneurship in Latin America and the key role of informal institutions in the reproduction of gender asymmetries. In *The Emerald handbook of women and entrepreneurship in developing economies* (pp. 73-90). Emerald Publishing Limited.
- Sadrnabavi, F., & Daneshvar, H. (2023). Lived experiences of successful women entrepreneurs (SMEs) in Iran: a feminist phenomenological study. *Qualitative Research in Financial Markets*, 15(5), 712-731.
- Safdari Ranjbar, M., Ghazinoori, S. (2024). Institutions influencing innovation; A review of the thoughts of some theorists of industrial and economic development, *Journal of Improvement Management*, 18(3), 62-94. [In Persian]
- Shahid, M. S., Rodgers, P., Vershinina, N., Zehra, M. E., & Williams, C. C. (2022). Advancing the institutional perspective on informal entrepreneurship: a study of formalization intentions among street entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 28(8), 2103-2131.
- Shet, S. V., Raut, G., Shet, P., Argade, P., & Piekara, A. (2024). From challenges to competencies: informal female entrepreneurship in emerging economies. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Simmons, S. A., Lee, C. K., Young, S., Shelton, L., & Massey, M. (2024). Effects of gender equality and social costs of failure on early-stage entrepreneurship activity. *New England Journal of Entrepreneurship*, 27(1), 89-107.

- Spigel, B. (2011). Chapter 3 a series of unfortunate events: The growth, decline, and rebirth of Ottawa's entrepreneurial institutions. In *Entrepreneurship and global competitiveness in regional economies: Determinants and policy implications* (pp. 47-72). Emerald Group Publishing Limited.
- Tağ, M. N., & Hıdıroğlu, D. (2020). Yenilikçi girişimciliğin oyun sahası: Kurumsal yapının kadın girişimciliğine etkisi. *Sosyoekonomi*, 28(44), 137-168.
- Udimal, T. B., Luo, M., Liu, E., & Mensah, N. O. (2020). How has formal institutions influenced opportunity and necessity entrepreneurship? The case of brics economies. *Heliyon*, 6(9).
- Urban, B. (2011). Social capital configurations for necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurs. *South African journal of economic and management sciences*, 14(4), 407-421.
- Valliere, D., & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship & regional development*, 21(5-6), 459-480.
- Wannamakok, W., & Yonwikai, W. (2023). The relationship between institutional environments and Thai hospitality-oriented entrepreneurship through the moderating role of educational support: A mixed methods approach. *Administrative Sciences*, 13(8), 188.
- Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship - conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165-184
- Welter, F., & Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- Williams, C. C., & Round, J. (2009). Evaluating informal entrepreneurs' motives: evidence from Moscow. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(1), 94-107.
- Williams, C. C., & Shahid, M. S. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: Explaining the varying degrees of (in) formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(1-2), 1-25.
- Williams, C. C., Round, J., & Rodgers, P. (2009). Evaluating the motives of informal entrepreneurs: Some lessons from Ukraine. *Journal of developmental entrepreneurship*, 14(01), 59-71.