Karafan
Quarterly Scientific Journal of National University of Skills
Special Issue 2026, Vol. 23, p. 344-376
Journal Homepage: https://karafan.tvu.ac.ir/?lang=en
doi:10.48301/KSSA.2024.415520.2701

Effect of Formal Institutions on Entrepreneurial Intention in Developing Countries: A Fuzzy Set Qualitative Comparative Analysis

Elham Garmroud Esfandiari[1], Vajihe Baghersad[2*]

[1]Master of Entrepreneurship, Faculty of Entrepreneurship, University of Tehran, Tehran, Iran.
[2]Department of Management, Technical and Vocational University (TVU), Tehran, Iran.

ARTICLE INFO

Article Type:
Original Research

Received: 09.13.2023
Revised: 11.03.2023
Accepted: 12.18.2023

Keyword:
Developing Countries
Entrepreneurship
Entrepreneurial Intention
Formal Institutions
Institutions

***Corresponding Author:**
Vajihe Baghersad
Email: *baghersad_v@yahoo.com*

ABSTRACT

The purpose of this research was to investigate the relationship between formal institutions and entrepreneurial intention in developing countries. The study population included all developing countries, where the data required for analysis was available. The statistical sample included developing countries for which statistics related to the selected variables were available on the websites of the World Entrepreneurship Watch and the World Bank between 2015-2018. To analyze the data, first, indicators related to institutions and entrepreneurial intention variables were estimated. Then, by using the qualitative comparative analysis method, the necessary and sufficient conditions to achieve the desired results were evaluated. For this purpose, fsQCA software was used for qualitative comparative analysis and smartPLS3 was used for reliability and validity, and to examine the models. The results led to the identification of three models, which were tested through structural equation modelling. Finally, the results in the first causal path showed entrepreneurial intention with the absence of political stability, supervisory quality, and the rule of law; in the second causal path, the presence of political stability, the absence of government efficiency, the presence of supervisory quality, and the presence of the rule of law were demonstrated; and the third causal path showed entrepreneurial intention with the four conditions of the absence of political stability, the presence of government efficiency, the presence of supervisory quality, and the presence of the rule of law. The suggested models obtained from qualitative analysis were tested through structural equation modelling.

EXTENDED ABSTRACT

Introduction

Entrepreneurship is an essential driving factor in a country's sustainable economic development. However, not all countries experience similar economic performance, which refers to the differences in institutional settings that encourage entrepreneurial intentions.

Therefore, governments attempt to provide advanced reform packages to promote entrepreneurship to respond to socio-economic challenges at the national level. The motives that drive individuals and the factors that lead individuals to engage in entrepreneurial activities are context-specific micro-factors, namely, individuals' motives. Considering the institutional environment, researchers have studied how entrepreneurial drives are promoted at regulatory, normative, and cultural-cognitive institutions. Researchers who examined the impact of individual motivations focused on factors such as the need for achievement, personal attitudes, perceived behavioural control, entrepreneurial spirit, and entrepreneurial orientation. Despite the burgeoning literature, in recent years, scholars have called for an investigation of the impact of institutions on individual entrepreneurial intentions and orientations in developing economies.

The purpose of this research was to investigate the relationship between formal institutions and entrepreneurial intention in developing countries. Previous research examining the effects of institutions on entrepreneurial intentions is mainly based on Global Entrepreneurship Monitor (GEM) data and multi-country analyses. However, these studies generally provide limited information about entrepreneurs' intentions and individual motivations to start a new business due to limitations in their datasets. Therefore, primary data sources and in-depth country analyses are necessary so the study population is all developing countries, where the data required for analysis are available.

Methodology

The statistical sample includes developing countries for which statistics related to the selected variables are available on the websites of the World Entrepreneurship Watch and the World Bank between 2015-2018. To analyze the data, first, indicators related to institutions and entrepreneurial intention variables were estimated. Then, by using the qualitative comparative analysis method, the necessary and sufficient conditions to achieve the desired results were evaluated. The models obtained from the qualitative analysis were tested through structural equation modelling. For this purpose, fsQCA software was used for qualitative comparative analysis.

Results and discussion

The results led to the identification of three models, which were tested through structural equation modelling. The results in the first path showed entrepreneurial intention with the absence of political stability, the absence of supervisory quality, and the absence of the rule of law. The second causal configuration showed the presence of political stability, the absence of government efficiency, the presence of supervisory quality, and the presence of the rule of law. The third causal path in the direction of

entrepreneurial intention, showed the four conditions of the absence of political stability, the presence of government efficiency, the presence of supervisory quality, and the presence of the rule of law.

Low-quality institutions favour corruption, a weak rule of law, and other forms of mismanagement, thus encouraging rent-seeking behaviour that diverts resources from productive activities. However, they also increase the cost of doing business to the detriment of entrepreneurship. Institutional quality pushes entrepreneurial capacity toward productive entrepreneurship which helps strengthen innovation and encourages aggregate economic growth. In addition, a poor institutional structure can hinder the development of firms and their ability to grow as institutions.

Moreover, our understanding of the relationship between the forces of the institutional environment (macro) and individual entrepreneurial motives (micro) is insufficient, particularly regarding the mediating effects of micro-level factors. Therefore, evidence from developing and transition economies was presented to respond to scholars' calls to investigate both emerging economies and individual-level mediating variables in the institution-EI relationship.

Conclusion

The first contribution of this study was to clarify the influence of institutions on EI, based on evidence from developing countries. Previous studies' conceptual and empirical limitations in this context were addressed. The second contribution lies in the joint investigation of the combined influence of a country's institutional profile on entrepreneurial intentions. In this way, we responded to calls that more sociology-based research should be undertaken because current entrepreneurship research is mostly economy-based.

Finally, we contributed to the literature by investigating institutional pillars through a focus on the past studies' suggestions to use multiple levels of analysis in entrepreneurship research.

The rest of this article is structured as follows. The second part discusses the theoretical background and hypothesis development. In the third section, the methods used are explained while the findings of this study are discussed in the fourth section. Finally, the discussion offers theoretical and practical implications, outlines the limitations, and makes suggestions for future research.

فصلنامه علمی دانشگاه ملی مهارت
ویژه نامه ۱۴۰۵، دوره ۲۳، ۳۷۶-۳۴۵
آدرس نشریه: https://karafan.tvu.ac.ir/
doi:10.48301/KSSA.2024.415520.2701

تأثیر نهادهای رسمی بر قصد کارآفرینانه در کشورهای درحال‌توسعه (تحلیل مقایسه‌ای کیفی مجموعه فازی)

الهام گرمرود اسفندیاری[۱]، وجیه باقرصاد[۲*]

۱- کارشناس ارشد کارآفرینی، دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران، تهران، ایران.
۲- گروه مدیریت، دانشگاه ملی مهارت، تهران، ایران.

اطلاعات مقاله

نوع مقاله: مقاله پژوهشی

دریافت مقاله: ۱۴۰۲/۰۶/۲۲
بازنگری مقاله: ۱۴۰۲/۰۸/۱۲
پذیرش مقاله: ۱۴۰۲/۰۹/۲۷

کلید واژگان:
کارآفرینی
کشورهای درحال‌توسعه
قصد کارآفرینی
نهادها
نهادهای رسمی

***نویسنده مسئول:** وجیه باقرصاد
پست الکترونیکی:
baghersad_v@yahoo.com

چکیده

هدف پژوهش حاضر، بررسی رابطه نهادهای رسمی با قصد کارآفرینانه در کشورهای درحال‌توسعه است. جامعه موردمطالعه تمامی کشورهای درحال‌توسعه است که داده‌های موردنیاز برای تحلیل دردسترس قرار دارند. نمونه آماری شامل کشورهای درحال‌توسعه‌ای است که آمار مربوط به متغیرهای منتخب برای آنها در وبگاه‌های دیده‌بان جهانی کارآفرینی و بانک‌جهانی بین سال‌های ۲۰۱۵ - ۲۰۱۸[۱] موجود است. برای تجزیه‌وتحلیل داده‌ها، در ابتدا شاخص‌های مرتبط با نهادها و متغیرهای قصد کارآفرینی تخمین زده شده‌اند. سپس با بهره‌گیری از روش تحلیل مقایسه‌ای کیفی، شرایط ضروری و کافی برای حصول به نتایج موردنظر ارزیابی شده‌اند. مدل‌های به‌دست‌آمده از تحلیل کیفی از طریق مدل‌سازی معادلات ساختاری تجربه شده‌اند. برای این منظور، از نرم‌افزار fsQCA برای تحلیل مقایسه‌ای کیفی و از smartPLS3 برای روایی و پایایی پژوهش و همچنین بررسی مدل‌ها استفاده شده است. نتایج منجر به شناسایی سه مدل شد و در نهایت نتایج نشان داد در مسیر اول قصد کارآفرینانه با نبود ثبات سیاسی، نبود کیفیت نظارتی و نبود حاکمیت قانون؛ در دومین پیکربندی علّی حضور ثبات سیاسی، نبود کارایی دولت، حضور کیفیت نظارتی و حضور حاکمیت قانون و در سومین مسیر علی در راستای قصد کارآفرینانه، با چهار شرط نبود ثبات سیاسی، حضور کارایی‌دولت، حضور کیفیت نظارتی و حضور حاکمیت قانون تحقق می‌یابد. مدل‌های پیشنهادی از طریق مدلسازی معادلات ساختاری مورد آزمون قرار گرفتند.

[۱]. جدیدترین آمار وبگاه‌های دیده‌بان جهانی کارآفرینی و بانک جهانی بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸ می‌باشد و آمارهای بعد از ۲۰۱۸ فعلاً گزارش نشده است.

شاپای الکترونیکی: ۴۴۳۰-۲۵۳۸
شاپای چاپی: ۹۷۹۶-۲۳۸۲

©2024 the authors. Published by National University of Skills, Tehran, Iran. This article is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution-Noncommercial 4.0 International (CC BY-NC License) (https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

مقدمه

کارآفرینی نقش مهمی در رشد اقتصادی هر کشور (باربا سانچز، میترآراندا و بریو-گونزالس[1]، ۲۰۲۲) دارد. از این‌رو فعالیت‌های کارآفرینی علاوه بر کشورهای توسعه‌یافته، در بسیاری از کشورهای درحال‌توسعه نیز مورد توجه است (ایاکولوا، کولورید و استفان[2]، ۲۰۱۱). در کشورهای درحال‌توسعه، کارآفرینی به دلیل پتانسیل آن برای ایجاد شغل، ایجاد نوآوری و ارتقای رونق اقتصادی، اهمیت ویژه‌ای دارد (نواگو و انوفه[3]، ۲۰۲۱). کارآفرینان در این کشورها با معضلاتی ازجمله دسترسی محدود به سرمایه، زیرساخت‌های ضعیف و محیط‌های نهادی ضعیف مواجه هستند (ایاگاری، بک و حسینی[4]، ۲۰۲۰). نهادهای رسمی، ازجمله سیستم‌های حقوقی، چارچوب‌های نظارتی و حقوق مالکیت، نقش مهمی در ایجاد محیطی مناسب برای توسعه کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه ایفا می‌کنند. در مقایسه با کشورهای توسعه‌یافته، اقتصادهای نوظهور پشتیبان کارآفرینی هستند و افراد را برای سرمایه‌گذاری‌های کارآفرینانه به قصد کارآفرینی تشویق می‌کند (سیم[5] و همکاران، ۲۰۲۳) زیرا در کشورهای درحال‌توسعه، وجود نهادها و سیاست‌های حمایتی می‌تواند نقش مهمی در تقویت قصد کارآفرینی و حمایت از رشد کسب‌وکارهای جدید داشته باشد. این شامل سازمان‌ها و وزارتخانه‌های دولتی، مراکز رشد و شتاب‌دهنده کسب‌وکار، دانشگاه‌ها و مؤسسات تحقیقاتی و سازمان‌های غیردولتی (NGOs) می‌شود (ماسورل و همکاران[6]، ۲۰۱۹؛ اکس[7] و همکاران، ۲۰۱۸). این مؤسسات می‌توانند طیف وسیعی از خدمات پشتیبانی ازجمله فرصت‌های تأمین مالی، خدمات توسعه کسب‌وکار، راهنمایی و چارچوب‌های نظارتی را ارائه دهند که شکل‌گیری و رشد کسب‌وکار را تسهیل کنند.

تحقیقات قبلی، اهمیت مؤسسات رسمی را در ترویج فعالیت‌های کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه مشخص کرده‌اند و قصد کارآفرینانه[8] را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین پیش‌بینی‌کننده‌های فعالیت‌ها و رفتارهای کارآفرینانه شناسایی کرده‌اند (کروگر، ریلی و کاسرود[9]، ۲۰۰۰). اما بررسی رابطه بین مؤسسات رسمی و قصد کارآفرینی نیاز به بررسی دارد زیرا یک پیش‌بینی‌کننده کلیدی برای رفتار کارآفرینانه واقعی است (لینان و فایول[10]، ۲۰۱۵). به عبارتی، عوامل کلیدی افزایش‌دهنده رفتار و قصد کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه هنوز نیاز به کشف دارند (القاداسی و همکاران[11]، ۲۰۲۳). عوامل مختلفی بر قصد کارآفرینانه افراد تأثیر می‌گذارند، ازجمله عوامل آموزشی، عوامل زمینه‌ای، عوامل محیطی، عوامل روان‌شناختی و عوامل شخصیتی، اما برای درک اینکه ترکیب کدام‌یک از ابعاد نهاد بر قصد کارآفرینانه در کشورهای درحال‌توسعه مؤثر است، پژوهش‌های کمی صورت گرفته است، همچنین تحقیقات گسترده‌ای که به بررسی تأثیر نهادهای رسمی بر فعالیت‌های کارآفرینانه می‌پردازند، تمایل دارند که بر کشورهای توسعه‌یافته تمرکز کنند (مک مولان[12]، ۲۰۰۸). در راستای پرکردن این شکاف، پژوهش حاضر با استفاده از تئوری نهادی به بررسی تأثیر نهادهای رسمی منتخب شامل ثبات سیاسی، اثربخشی دولت، کیفیت نظارتی و حاکمیت قانون

[1] Barba-Sánchez, Mitre-Aranda & Brío-González
[2] Iakovleva, Kolvereid, & Stephan
[3] Nwagu & Enofe
[4] Ayyagari, Beck, & Hoseini
[5] Sim, Galloway, Ramos, & Mustafa
[6] Masurel, Nijkamp, Tastan & Vindigni
[7] Acs, Estrin, Mickiewicz, & Szer
[8] Entrepreneurial intention (EI)
[9] Krueger, Reilly & Carsrud
[10] Linan & Fayolle
[11] Al-Qadas et al.
[12] Mcmullen

بر قصد کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه می‌پردازد. درک این رابطه برای سیاستگذارانی که به دنبال ارتقای کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه هستند مهم است.

چارچوب‌های نظری مانند نظریه نهادی، پایه‌ای برای درک نقش نهادهای رسمی در ارتقای کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه فراهم می‌کند. تئوری نهادی پیشنهاد می‌کند که نهادهای رسمی، ساختارهای هنجاری و نظارتی لازم برای فعالیت کارآفرینانه را فراهم می‌کنند و این ساختارها می‌توانند در کشورها و مناطق، متفاوت باشند (نورث[1]، ۱۹۹۱). این نظریه به‌طور گسترده در تحقیقات کارآفرینی مطالعه شده است و به عنوان ابزار مفیدی برای درک فرایند ایجاد سرمایه‌گذاری جدید شناخته شده است. محققان عوامل مختلفی را شناسایی کرده‌اند که بر قصد کارآفرینی افراد تأثیر می‌گذارند، مانند تحصیلات، تجربه تجاری قبلی و شبکه‌های اجتماعی. این نظریه در طول زمان، اصلاح و آزمایش شده است و مشخص شده است که چارچوبی ارزشمند برای درک مراحل اولیه فرایند کارآفرینی است (کروگر، ۱۹۹۳؛ لینان و چن[2]، ۲۰۰۹).

پژوهش حاضر با ارائه مشارکت‌های نظری و عملی به بدنه رو به رشد ادبیات در مورد عوامل مؤثر بر تمایلات کارآفرینی کمک خواهد کرد. براین اساس سهم این پژوهش، دو دسته است: ابتدا، مروری جامع بر آخرین تحقیقات در مورد مؤسسات رسمی و قصد کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه ارائه خواهد کرد. دوم، به درک بهتر عواملی که قصد کارآفرینی را در کشورهای درحال‌توسعه ارتقا می‌دهند، کمک می‌کند و بینش‌هایی را برای سیاست‌گذارانی که به دنبال ارتقای کارآفرینی در این کشورها هستند، ارائه می‌کند. نتایج این مطالعه نیز به نهادهای سیاسی و سیاست‌گذاران برای حمایت و تشویق افراد به سمت مقاصد کارآفرینی کمک خواهد کرد به‌طوری که قادر خواهند بود درک کنند چگونه می‌توانند از توسعه فعالیت‌های کارآفرینی که به نوبه خود با رشد اقتصادی کشور همراه خواهند بود، حمایت کنند.

در ادامه این مقاله، ابتدا مروری بر اهمیت کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه و نقش مؤسسات رسمی در ترویج فعالیت کارآفرینی چارچوب‌های نظری را که زیربنای مطالعه هستند ارائه شده است. سپس، روش‌شناسی تحقیق که شامل منابع داده و تکنیک‌های تحلیلی مورداستفاده و نتایج آن ارائه شده و در نهایت، پیامدهای یافته‌های پژوهش را برای سیاست‌گذارانی که به دنبال ارتقای کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه هستند، مورد بحث قرار داده و پیشنهادهایی برای تحقیقات آینده ارائه شده است.

مبانی نظری و پیشینه تحقیق

نهاد

نهادها می‌توانند به‌طور گسترده‌ای به‌عنوان قواعد رسمی و غیررسمی حاکم بر رفتار انسان درک شوند. نهادهای رسمی و غیررسمی (فرهنگ) قوانین بازی در جامعه را منعکس می‌کنند (نورث، ۱۹۹۱) و به‌عنوان ساختارهایی، از قوانین و مقررات گرفته تا فرهنگ، آداب و رسوم و سنت‌های فعال در یک جامعه درنظر گرفته می‌شوند (سیزلوویس و گالوین[3]، ۲۰۱۰). این ساختارها، منطق‌های حاکم بر تصمیم‌گیری‌های اقتصادی و اقدامات در بازار را شکل می‌دهند (یونگ[4]، ۲۰۰۲) همچنین ظرفیت کارآفرینی یک ملت اغلب توسط محیط رسمی نهادی شامل ساختارهای سیاسی، اقتصادی و قانونی تعریف می‌شود و نهادهای غیررسمی (همان‌طور که در زمینه اجتماعی- فرهنگی منعکس می‌شود) بر انتخاب‌های فرد از دنبال‌کردن کارآفرینی به‌عنوان یک شغل با ارائه این انتخاب به‌صورت اجتماعی مطلوب و مشروع تأثیر می‌گذارند

[1] North
[2] Linan & Chen
[3] Szyliowicz & Galvin
[4] Yeung

(اسکات[1]، ۲۰۱۳)، هرچند که کشورهای درحال‌توسعه نهادهای ضعیف‌تری دارند که اثربخشی کلی اکوسیستم کارآفرینی را کاهش می‌دهد و منجر به افزایش کارآفرینی غیرمولد می‌شود (استرین[2]، ۲۰۱۹).

کسب‌وکارهای موفق در کشورهای درحال‌توسعه دارای نهادها و سازمان‌های حمایتی هستند، برای مثال سازمان‌هایی مانند سی‌سی‌هاب[3] در نیجریه، فلت‌سیکس‌لب[4] در مصر، تی‌آی‌ای[5] در هند، ۸۸ام‌پی‌اچ[6] در کنیا، و ام‌ای‌اس‌تی[7] در غنا، که همگی حمایت‌کننده کسب‌وکارها هستند (ابور و کوارتی[8]، ۲۰۱۰؛ ماسورل و همکاران[9]، ۲۰۱۹). این سازمان‌ها بودجه، راهنمایی و سایر منابع را برای کمک به کارآفرینان به‌منظور توسعه کسب‌وکار خود و ارائه ایده‌های خود به بازار فراهم می‌کنند. در بحث اکوسیستم‌های کارآفرینی نیز هم نهادهای رسمی و هم نهادهای غیررسمی به منزله عناصر مهم برای درک عملکرد اکوسیستم‌ها تجزیه‌وتحلیل شده‌اند؛ نهادهای غیررسمی اغلب به‌عنوان قوانین یا هنجارهای نانوشته مشترک در یک جامعه و نهادهای رسمی اغلب به‌عنوان قوانین نوشته‌شده در یک جامعه درنظر گرفته می‌شوند (نورث، ۱۹۹۰)؛ در حالی که نهادهای رسمی براساس قوانین، مقررات و قراردادها هستند، نهادهای غیررسمی براساس فرهنگ، هنجارهای اجتماعی و ارزش‌ها عمل می‌کنند. نهادهای رسمی در واقع به ساختارهای قانونی و سیاسی مدون، قوانین نوشته‌شده یا استانداردها و همچنین قراردادهای نوشته‌شده‌ای اشاره می‌کنند که ریسک و عدم‌قطعیت را کاهش می‌دهند (بواتک[10]، ۲۰۰۹) و انواع برجسته آنها در واقع ممکن است شامل حمایت‌های مالکیت معنوی، اجرای قراردادها، روش‌های ورود شرکت، قوانین و مقررات در مورد رقابت و ورشکستگی شرکت باشند (اوتیو[11]، ۲۰۱۴). تحقیق در مورد مؤلفه‌های نهادی اکوسیستم‌های کارآفرینی غیرمولد می‌تواند برنامه‌های دولتی را در کشورهای درحال‌توسعه در راستای کاهش آنها تغییر دهد. برنامه‌های دولت اغلب افراد کارآفرین را تشویق می‌کند تا تلاش خود را صرف پیداکردن چگونگی به‌دست‌آوردن نقل و انتقال یا یارانه کنند، به‌جای این که آن تلاش‌ها را به راضی‌کردن مصرف‌کنندگان و ایجاد ثروت اختصاص دهند. نظام قضایی متوازن، اجرای قراردادها و محدودیت‌های مؤثر بر توانایی دولت در انتقال ثروت از طریق وضع مالیات و مقررات، بازگشت کمتری به کارآفرینی سیاسی بی‌حاصل دارد. تحت این ساختار انگیزشی، افراد خلاق به احتمال زیاد در ایجاد ثروت جدید از طریق کارآفرینی بازار مولد مشارکت می‌کنند (سوبل[12]، ۲۰۰۸).

نهاد و قصد کارآفرینانه

از نظر تاریخی، نهادها به روش‌های مختلفی تعریف شده‌اند؛ از عادات گروهی و آداب و رسوم گرفته تا هنجارهایی که روابط بین افراد را تنظیم می‌کنند (پارسونس[13]، ۱۹۹۰). اجماع عمومی بر این است که محیط نهادی از دو بخش تشکیل شده است: نهادهای رسمی و غیررسمی (نورث، ۱۹۹۴). نهادهای رسمی قدرت نظارتی را اعمال می‌کنند که شامل قوانین مدون است در حالی که نهادهای غیررسمی، هنجارها و نگرش‌ها را دربر می‌گیرند. این دو نوع نهاد بعداً به

[1] Scott
[2] Estrin
[3] CcHUB
[4] Flat6Labs
[5] TiE (The Indus Entrepreneurs)
[6] 88mph
[7] MEST
[8] Abor & Quartey
[9] Masurel, Nijkamp, Tastan & Vindigni
[10] Boettke
[11] Autio
[12] Sobel
[13] Parsons

سه بعد تنظیم‌کننده، هنجاری و شناختی- فرهنگی تبدیل شده‌اند که به‌طور تجربی تبوسنیتز، گومز و اسپنسر[1] (۲۰۰۰) در رابطه با کارآفرینی در اشاره به پروفایل‌های سازمانی در سطح کشور آزمایش کردند. این ارکان هم تأثیرات مستقیم و هم غیرمستقیم بر درک فرد از مطلوبیت و امکان‌پذیربودن فعالیت‌های کارآفرینانه دارند (فایول و لینان، ۲۰۱۵) اما در محیط نهادی که کارآفرینان در آن فعالیت می‌کنند، تحقیقات بیشتری موردنیاز است. شواهدی از اقتصادهای در حال ظهور، محیط نهادی را به نیات کارآفرینانه پیوند می‌دهند (اربان[2]، ۲۰۱۳) اما رابطه بین نقش پایدارکننده نهادها و کارآفرینی به‌عنوان نیروی ایجاد تغییر می‌تواند واگرا باشد (سوتینی و کاناتلی[3]، ۲۰۲۲). تحقیق در مورد نقش محیط نهادی بر کارآفرینی، اغلب یک رویکرد تک‌بعدی اما متمرکز بر زمینه خاص مطالعه اتخاذ می‌کند؛ برای مثال، با توجه به تحقیق در مورد کارآفرینی اجتماعی، به‌نظر می‌رسد یک محیط نهادی حمایتی قصد شروع کسب‌وکار را پرورش می‌دهد (اربان و کوجینگا[4]، ۲۰۱۷) علاوه بر این، هنگامی که از دید سرمایه انسانی بررسی می‌شود، محیط نهادی توانایی تأثیر مثبت بر توانایی‌ها و نیات کارآفرینی درک‌شده را دارد (امینی‌سده، ابوتراب و ژانگ[5]، ۲۰۲۰). برخی از تحقیقات نشان می‌دهند که در کشورهای درحال‌توسعه، شرایط نامطلوب، فشارهای سازمانی متناقض و محدودیت‌های مختلف، اهمیت‌نداشتن رابطه بین ابعاد نظارتی، شناختی و سازمانی هنجاری و کارآفرینی را توضیح می‌دهند (اربان، ۲۰۱۳). با این حال، در مطالعه‌ای دیگر نشان داده شده که تنها بعد شناختی به‌طور قابل‌توجهی با نیات کارآفرینانه مرتبط است و برخلاف انتظارات، این رابطه، منفی است (هادجیمنولیس[6]، ۲۰۱۶). مطالعه‌ای دیگر از کارآفرینان دانشگاهی در چین نشان داده است که نهادهای نظارتی و شناختی با نیات کارآفرینی، ارتباط مثبت دارند اما این رابطه با نیروهای محیط نهادی هنجاری، ناچیز است (جو و همکاران[7]، ۲۰۲۰).

پیشینه نظری پژوهش

کارآفرینی، رفتار ارادی برنامه‌ریزی شده است که می‌تواند کارایی اقتصادی را افزایش دهد، نوآوری را به بازار آورد، دانش جدید را به محصولات و خدمات جدید تبدیل و شغل‌های جدیدی ایجاد کند و سطح اشتغال در جامعه را بهبود بخشد (شین و ونکاتارامن[8]، ۲۰۰۰). قصد کارآفرینی مفهومی است که به‌طور گسترده در زمینه کارآفرینی مطالعه شده است و به انگیزه یا تمایل یک فرد برای شروع و اجرای یک سرمایه‌گذاری جدید تجاری اشاره دارد (ملاوی و همکاران[9]، ۲۰۲۳) و اغلب به‌عنوان یک پیشروی کلیدی برای رفتار کارآفرینی واقعی دیده می‌شود و با طیفی از عوامل ازجمله ویژگی‌های شخصی، هنجارهای اجتماعی و فرهنگی و شرایط محیطی مرتبط است (کروگر و همکاران، ۲۰۰۰؛ لینان و چن، ۲۰۰۹؛ شینار، جیاکومین، و جانسن[10]، ۲۰۱۲). قصد را می‌توان به‌صورت وضعیت ذهنی که توجه شخص را به یک هدف یا یک مسیر خاص برای دستیابی به چیزی معطوف می‌دارد تعریف کرد (شوارتز و همکاران[11]، ۲۰۰۹). قصد کارآفرینانه، حالت آگاهانه ذهن است که پیش از عمل واقع می‌شود و قصد نسبت به راه‌اندازی کسب‌وکار را به‌عنوان یک

[1] Busenitz, Gomez & Spencer
[2] Urban
[3] Sottini & Cannatelli
[4] Urban & Kujinga
[5] Amii Sedeh, Abootorab& Zhang
[6] Hadjimanolis
[7] Ju et al.
[8] Shane & Venkataraman
[9] Maalaoui, Partouche, Safraou, & Viala
[10] Shinnar, Giacomin & Janssen,
[11] Schwarz et al.

هدف هدایت می‌کند (آجزن[1]، ۱۹۹۱). قصد کارآفرینی، نقش حیاتی در ایجاد کسب‌وکار جدید دارد (خاو و همکاران[2]، ۲۰۲۳) و قصد کارآفرینی به‌عنوان یک چارچوب تحقیقاتی از اوایل دهه ۹۰ افزایش یافته است که بر اهمیت آن تأکید دارد (لینان[3]، ۲۰۱۵). مطالعات متعدد در مورد قصد کارآفرینی در ادبیات به طیف وسیعی از مسائل می‌پردازد (فایول و لینان[4]، ۲۰۱۴؛ تسنگ و همکاران[5]، ۲۰۲۲). فرایند کارآفرینی با قصد شروع یک کسب‌وکار شروع می‌شود، به فعالیت کارآفرینی نوپا پیشرفت می‌کند و به سمت فعالیت تجاری جدید حرکت می‌کند تا زمانی که کسب‌وکار به مرحله تأسیس برسد (جنید[6]، ۲۰۲۲). پژوهشگران دریافتند که عوامل شناختی و شخصیتی، مانند خود کارآمدی، نگرش‌های فردی، تمایل به موفقیت و کنترل رفتاری، بر نیات افراد نسبت به کارآفرینی تأثیر قابل‌توجهی دارند (ماهشواری، لینخا و آروکیاسامی[7]، ۲۰۲۲). موانع درک‌شده، یکی از سازه‌های اصلی در تحقیقات کارآفرینی درنظر گرفته می‌شود (دونگ[8]، ۲۰۲۳). محققان اجتماعی همچنین عناصری مانند تجربه قبلی، پیشینه خانوادگی، فرهنگ منطقه‌ای را به‌عنوان عوامل مهمی که هوش هیجانی افراد را تحت تأثیر قرار می‌دهند، شناسایی کرده است.

محققان مختلف، مدل‌های مختلفی را برای سنجش قصد کارآفرینی توسعه داده‌اند و استفاده می‌کنند ازجمله مدل‌های اصلی که برای سنجش قصد کارآفرینی بیان شده‌اند در جدول ۱ قابل مشاهده است. تجزیه‌وتحلیل مقالات نشان می‌دهد که مدل TPB و عوامل شناختی بر این حوزه تحقیقاتی، بیشتر مورد استفاده قرار گرفته است (ماهشواری، خا و آروکیاسامی[9]، ۲۰۲۲). بسیاری از مطالعات قصد کارآفرینی (EI) را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین پیش‌بینی‌کننده‌های فعالیت‌ها و رفتارهای کارآفرینانه شناسایی کرده‌اند (کروگر و همکاران، ۲۰۰۰؛ آراستی و همکاران،۲۰۱۲؛ ماهشواری و همکاران، ۲۰۲۲).

جدول ۱. نظریات مهم در ارتباط با قصد کارآفرینی بین سال‌های ۲۰۲۳-۱۹۸۰.

مدل ارائه‌شده	محقق و سال	نتایج
مدل رویداد کارآفرینی (EEM)[11]	شاپرو و سوکول[10] (۱۹۸۲)	براساس این مدل، سه عامل اصلی که بر قصد فرد در کارآفرینی تأثیر می‌گذارند عبارتند از مطلوبیت درک‌شده، امکان‌سنجی درک‌شده و عملگرایی. درک مطلوبیت نسبت به کارآفرینی به معنای علاقه به رفتار کارآفرینانه است که فرد می‌تواند درک کند. امکان‌سنجی درک‌شده نشان‌دهنده آن است که یک فرد معتقد است می‌تواند رفتار کارآفرینانه انجام دهد و گرایش به عمل، امکان کارآفرین‌شدن را نشان می‌دهد. مدل پیشنهادی همچنین تأکید می‌کند که «رویداد کارآفرینی» به‌عنوان انگیزه‌ای برای تعیین رفتار نسبت به کارآفرینی یک فرد عمل می‌کند که می‌تواند به آن‌ها کمک کند تا بهترین تصمیم را در میان طیف وسیعی از انتخاب‌ها بگیرند.

[1] Ajzen
[2] Khaw, Thurasamy, Al-Abrrow, Alnoor, Tiberius, Abdullah & Abbas
[3] Linan
[4] Fayolle & Liñán
[5] Tseng, Wang, Lin, Lin, Wang & Tsai
[6] Junaid
[7] Maheshwari, Linh Kha & Arokiasamy
[8] Doung
[9] Maheshwari, Kha & Arokiasamy
[10] Shapero & Sokol
[11] Entrepreneurial Event Model

مدل ارائه‌شده	محقق و سال	نتایج
نظریه انتظار [۲]	وروم[۱] (۱۹۶۴)	در این نظریه، انگیزه به‌عنوان نتیجه‌ای از یک انتظار تعریف می‌شود که باعث افزایش عملکرد می‌شود. سه متغیری که در این تئوری حضور دارند عبارتند از: انتظار، ابزارگرایی و ظرفیت، ابزارگرایی به انتظار یک فرد برای دریافت یک نتیجه خاص هنگامی اشاره دارد و ظرفیت به این معنی است که فرد تا چه حد به خروجی، ارزش می‌دهد.
تئوری مدل رفتار برنامه‌ریزی‌شده [۴](TPB)	آجزن و فیشبین[۳] (۱۹۸۰)	این تئوری دلالت بر این دارد که نیات که به‌وسیله نگرش‌های شخصی و هنجارهای ذهنی شکل می‌گیرند، بر اقدامات یک فرد حکومت می‌کنند. با توجه به مدل TPB توسط اجزن، رفتار یک فرد بر مبنای کنترل داوطلبانه و برنامه‌ریزی خاص است. TPB از سه اصل که قصد فرد را شکل می‌دهند، یعنی نگرش به رفتار، هنجارهای اجتماع و کنترل رفتار درک‌شده، دفاع می‌کند.
تئوری مدل کارآفرینی رفتار برنامه‌ریزی‌شده (TPBEM)[۶]	کروگر و کارسرود[۵] (۱۹۹۳)	براساس TPB یا همان نظریه مدل کارآفرینی رفتار برنامه‌ریزی‌شده که کروگر و کارسرود (۱۹۹۳) مطرح کرده‌اند سه عامل که بر قصد افراد برای شروع کسب‌وکار تأثیر می‌گذارد را توضیح می‌دهد: نگرش نسبت به ایجاد ریسک، هنجارهای ذهنی و کنترل درک‌شده برای رفتار کارآفرینانه
مدل قصد کارآفرینی [۸] (EIM)	بوید و وزیکیس[۷] (۱۹۹۴)	به‌طور خاص، عوامل زمینه‌ای شامل عوامل سیاسی، اجتماعی و اقتصادی هستند که می‌توانند تفکر منطقی فرد را شکل دهند؛ در حالی که شخصیت، توانایی و زمینه می‌توانند بر شهودی‌بودن فرد در مورد شروع یک کسب‌وکار تأثیر بگذارند. براساس مدل اصلی، در مدل EIM عامل خودکارآمدی برای نشان‌دادن اهمیت آن در تأثیرگذاری بر نیات و رفتارهای کارآفرینانه افراد و همچنین واسطه‌بودن بین افکار فرد در مورد کارآفرینی و ایجاد ریسک و قصد کارآفرینی اضافه شده است.
مدل نظریه شناختی اجتماعی [۱۰] (SCCT)	لنت و همکاران[۹] (۱۹۹۴)	این مسئله توسط SCCT نشان داده می‌شود که موفقیت شغلی تحت‌تأثیر عوامل مرتبط با شناخت است که شامل خودکارآمدی، انتظار نتایج و نیات است. یک فرایند تصمیم‌گیری شغلی هم از طریق عوامل فردی و هم از طریق عوامل زمینه‌ای تنظیم می‌شود.
مدل لوتجه و فرانک [۱۲] (LFM)	لوتجه و فرانک[۱۱]	به‌طور خاص، در مطالعه مربوط به تأثیر دانشگاه بر مقاصد کارآفرینی دانشجویان، لوتجه و فرانک نشان دادند که مؤلفه‌های ویژگی‌های شخصیتی، از جمله گرایش به ریسک‌پذیری و منبع کنترل درونی، تأثیر قابل‌توجهی بر نگرش نسبت به کارآفرینی دارند، از این‌رو به‌طور غیرمستقیم بر قصد ایجاد یک کسب‌وکار جدید تأثیر می‌گذارند. این مدل همچنین از حمایت درک‌شده و موانع درک‌شده به‌عنوان عوامل زمینه‌ای برای تعیین اهمیت تقویت نیت یک فرد نسبت به کارآفرینی استفاده می‌کند.

[1] Vroom
[2] Expectancy Theory
[3] Ajzen & Fishbein
[4] The theory of planned behavior
[5] Krueger and Carsrud
[6] The theory of planned behavior entrepreneurial model
[7] Boyd and Vozikis
[8] The entrepreneurial intention model
[9] Lent et al.
[10] The social cognitive career theory model
[11] Lüthje & Franke
[12] Lüthje and Franke model

در دهه‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۲۳، نگرش‌ها و نظریه‌ها و مدل‌های مختلفی در زمینه کارآفرینی و قصد کارآفرینی مطالعه شده‌اند. این نگرش‌ها و نظریه‌ها را محققان و تحلیلگران مختلف مطرح کرده‌اند و به تفصیل مطرح شده‌اند. در جدول ۲ به برخی از این نظریات اشاره شده است. هر نظریه در این زمینه، در شرایط و محیط‌های خاصی دارای اهمیت است و به مطالعه و تفسیر خاصی از رفتارها و تصمیم‌گیری‌ها کمک می‌کند و مطالعه آنها می‌تواند به درک بهتری از این حوزه کمک کند.

جدول ۲. نظریات مهم در ارتباط با قصد کارآفرینی بین سال‌های ۲۰۲۳-۱۹۸۰.

نظریه‌پرداز /سال	نظریه/ نگرش
کیسون[1] ۱۹۸۲	کیسون اذعان کرد که هیچ نظریه اقتصادی از کارآفرینی وجود ندارد. او یک مدل ارائه داد اما مدل او به‌طور کافی به این مسئله که چرا مردم کارآفرین می‌شوند رسیدگی نکرد.
بامول[2] ۱۹۹۰	بامول پیشنهاد کرد که اینکه چگونه کارآفرین در یک زمان و مکان مشخص عمل می‌کند تا حد زیادی به ساختار پاداش در اقتصاد (یا) قوانین غالب بازی که نتیجه را برای کارآفرینی کنترل می‌کند بستگی دارد. بامول در تعریف کارآفرینان به‌عنوان افرادی که در یافتن راه‌هایی برای افزودن به ثروت، قدرت و اعتبار خود خلاق و باهوش هستند، به‌طور مؤثری نشان داد که افراد انتخاب می‌کنند که چه زمانی کارآفرین باشند، به این دلیل که منفعت آن‌ها (از ثروت، قدرت و اعتبار) با انجام این کار به حداکثر می‌رسد.
کامپبل [3] ۱۹۹۲	کمپل بیان کرد که «نظریه اقتصادی هنوز باید در توضیح کارآفرینی یا عوامل تعیین‌کننده آن هماهنگی داشته باشد» و مدلی را توسعه داد که در آن فرد انتخاب می‌کند یک کارآفرین باشد در شرایطی که ارزش خالص فعلی سود موردانتظار از کارآفرینی مثبت باشد یا نیروی کار دست‌مزد را تأمین کند. در حالی که کمپبل اجازه نگرش افراد نسبت به ریسک و ارزش پولی هزینه‌های روانی و مزایای کارآفرینی را داد، او درنظر نگرفت که چگونه این هزینه‌ها و مزایای روانی بر تصمیم برای تبدیل‌شدن به یک کارآفرین تأثیر می‌گذارد، مگر از طریق تأثیر (معادل پولی) آن‌ها. او توضیح نداد که چرا این هزینه‌ها و مزایای روانی ممکن است از فردی به فرد دیگر متفاوت باشند.
گیفورد[4] ۱۹۹۳	گیفورد منشأ توانایی کارآفرینی (توانایی تشخیص فرصت سود جدید و بهره‌برداری از آن) را از توانایی مدیریتی (توانایی حفظ سودآوری عملیات فعلی) می‌داند. او نشان می‌دهد که استعداد قبلی افراد برای این مهارت‌ها تعیین‌کننده انتخاب شغل آن‌ها به‌عنوان یک شغل است. کارآفرین، مدیر کارآفرینی، یا کارمند حقوق‌بگیر (شاید مدیر). گیفورد پیشنهاد می‌کند که کارآفرین آگاه است و به فرصت‌های سود پاسخ می‌دهد و انتخاب شغل به سود موردانتظار به عنوان کارآفرین بستگی دارد. در حالی که مدل گیفورد تفکر ما را به‌طور قابل‌توجهی پیشرفت می‌دهد، بیشتر با اندازه بهینه شرکت مرتبط است تا با چیزی که افراد را به کارآفرین‌بودن تحریک می‌کند (به‌غیر از انگیزه سود ساده).
آیزنهاور[5] ۱۹۹۵	آیزندهاور یک مدل اقتصادی از تصمیم به کارآفرین‌بودن براساس سود موردانتظار ایجاد می‌کند که نه‌تنها از جریان‌های درآمد آینده، بلکه به سود حاصل از شرایط کاری جایگزین‌های اشتغال در مقابل خوداشتغالی وابسته است.
داگلاس و شپرد[6] ۲۰۰۰	داگلاس و شفرد بین نگرش‌های کارآفرینی و توانایی‌های کارآفرینی، تمایز قائل می‌شوند و پتانسیل درآمد یک فرد را به این توانایی‌ها و نگرش‌های او مرتبط می‌سازند. آن‌ها شرایط کاری را کاملاً از نظر نگرش‌های فرد نسبت به شرایط کاری خاص مانند تلاش موردنیاز، در معرض خطر قرارگرفتن و استقلال تصمیم‌گیری، تمییز می‌دهند. بنابراین، آن‌ها یک نظریه کارآفرینی را توسعه می‌دهند که تا حدی انتخاب فرد برای خوداشتغال یا کارمند یک سازمان‌بودن را توضیح می‌دهد؛ یک فرد گزینه شغلی را انتخاب می‌کند که بیش‌ترین منفعت موردانتظار را وعده می‌دهد. آن‌ها سه نگرش

[1] Casson
[2] Baumol
[3] Campbell
[4] Gifford
[5] Eisenhauer
[6] Douglas and Shepherd

نظریه‌پرداز /سال	نظریه/ نگرش
	اصلی را درنظر می‌گیرند که ممکن است انتظار داشته باشیم بین کسانی که قصد دارند خوداشتغالی داشته باشند و کسانی که قصد دارند کارمند باشند، تفاوت ایجاد کند. این نگرش‌ها آن‌هایی هستند که به سمت سخت‌کوشی، ریسک مالی و استقلال در تصمیم‌گیری گرایش دارند.
مایر و نوبوآ[1] ۲۰۰۶	براساس نظریه قصد کارآفرینانه و نظریه رفتار برنامه‌ریزی‌شده مایر و نوبوآ مدلی را پیشنهاد کردند که بر اساس آن چهار متغیر اصلی منجر به ایجاد قصد کارآفرینانه می‌شوند که عبارتند از: همدلی به‌عنوان نماینده نگرش نسبت به رفتار، قضاوت اخلاقی به‌عنوان نماینده‌ای برای هنجارهای اجتماعی، خودکارآمدی به‌عنوان نماینده‌ای برای کنترل رفتاری داخلی و وجود حمایت اجتماعی ادراک‌شده به‌عنوان نماینده‌ای برای کنترل رفتاری بیرونی. طبق این نظریه، همدلی بالا منجر به خدمات داوطلبانه می‌شود و در نتیجه همدلی به‌عنوان پیش‌بینی‌کننده نیات به سمت کارآفرینی اجتماعی ایجاد شده است همچنین در حس هنجار اجتماعی، کمک به افراد حاشیه‌نشین، یک تعهد اخلاقی تلقی می‌شود که منجر به قصد کارآفرینی اجتماعی بالاتر می‌شود.
توکاموشابا، اروبیا و جورج[2] ۲۰۱۱	محققان این پژوهش به ابن نتیجه دست یافتند که همدلی با فرد نیازمند ناشی از نزدیکی فرد و تجربه قبلی با نوع خاصی از نیاز است بنابراین، تجربه اجتماعی می‌تواند منجر به همدلی بالاتر شود که به‌نوبه خود بر نیت کارآفرینانه تأثیر می‌گذارد.
هاکرتس[3] ۲۰۱۷	هاکرتس بر همدلی شناختی و عاطفی و چگونگی تأثیر آن بر نیات کارآفرینی اجتماعی تمرکز کرده است. او اذعان دارد تجربه قبلی با یک سازمان اجتماعی به فرد کمک خواهد کرد تا از منابع بالقوه حمایت اجتماعی که می‌توانند بر نیات کارآفرینانه تأثیر بگذارند، آگاه شود. تجربه شخصی با سازمان اجتماعی منجر به دسترسی به اطلاعات در مورد کارآفرینی اجتماعی خواهد شد و به افراد کمک خواهد کرد تا مهارت‌ها و توانایی‌های خود را به‌درستی ارزیابی کنند.
یامینی، سولووا و پنگ[4] ۲۰۲۰	طبق این پژوهش، همدلی، قضاوت اخلاقی، نگرش اجتماعی و انگیزش اجتماعی به‌عنوان قوی‌ترین محرک کارآفرینی اجتماعی شناخته می‌شوند تأثیر سوابق فوق بر قصد کارآفرینی اجتماعی از طریق مطلوبیت درک‌شده و امکان‌سنجی درک‌شده میانجی‌گری می‌شود.
گاتاکا، اترجی و بوومیککا[5] ۲۰۲۳	در این پژوهش، همدلی، تعهد اخلاقی، خودکارآمدی، حمایت اجتماعی درک‌شده، امکان‌سنجی درک‌شده و مطلوبیت درک‌شده به‌عنوان متغیرهای با تأثیر بالا در ایجاد قصد کارآفرینانه شناخته شدند.

چارچوب نظری پژوهش

در شرایط نهادی ضعیف، دولت به دلیل شیوع فساد، عدم‌پاسخگویی، عملکرد نادرست سیستم قانونی و شکست کلی دولت در ارائه کالاهای عمومی موردنیاز جامعه و اقتصاد به‌منظور عملکرد مناسب، در جلوگیری از خشونت، سرقت و سلب مالکیت غیرقانونی سایر اموال شکست می‌خورد (سیراوگنا و برنز[6]، ۲۰۱۶). بی‌ثباتی سیاسی، عدم‌قطعیت در توافقنامه‌های اجرای قرارداد، قوانین قانونی غیرقابل‌پیش‌بینی و حقوق معنوی ناامن نیز منجر به ریسک بیشتر در هنگام مشارکت در کارآفرینی می‌شود. علاوه بر این، بدون یک سیستم قضایی پایدار، یک رژیم اجرای قرارداد و توانایی دولت برای انتقال ثروت، سود نسبی ایجاد یک سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد، در نتیجه قصد افراد برای شروع یک سرمایه‌گذاری را تضعیف می‌کند. در این زمینه، کارآفرینانی که انتظار مشارکت در کارآفرینی را دارند ممکن است تلاش کنند تا از تماس‌های سیاسی استفاده کنند (جونید، هه و افضل[7]، ۲۰۲۲) که فعالیت‌های رانت جویی را افزایش می‌دهد.

[1] Mair and Noboa
[2] Tukamushaba, Orobia, and George
[3] Hockerts
[4] Yamini, Soloveva and Peng
[5] Ghataka, Chatterjee and Bhowmicka
[6] Ciravegna& Brenes
[7] Junaid, He & Afzal

نهادهای سیاسی لابی‌گری منجر به فساد می‌شوند بر این اساس، فساد ممکن است بروکرات‌ها را به تشدید مقررات و اعمال محدودیت‌های شدید مجوز هدایت کند که به‌نوبه خود کارآفرینان بالقوه را از مشارکت در فعالیت‌های اقتصادی منع می‌کند (گوهمن[۱]، ۲۰۱۲) و منجر به نگرش‌های اجتماعی منفی نسبت به کارآفرینی می‌شود (آیدیس، استرین و میکیویچ[۲]، ۲۰۱۲).

کیفیت و ماهیت محیط نهادی تا حد زیادی بر تصمیمات افراد برای شروع یک سرمایه‌گذاری جدید تأثیر می‌گذارد (لی و همکاران[۳]، ۲۰۲۱). بنابراین، افرادی که در یک محیط نظارتی ضعیف زندگی می‌کنند، نیات کارآفرینی کمتری دارند (تورتون[۴]، ۲۰۱۳) زیرا ارتباط نهادها و کارآفرینی براساس تجزیه‌وتحلیل هزینه - سود یا کارآفرین‌شدن است بنابراین، هنگامی که هزینه‌های مرتبط با کارآفرینی بالا باشد، افراد احتمالاً علاقه کمتری به شروع یک سرمایه‌گذاری دارند. این هزینه‌ها عمدتاً شامل هزینه‌های راه‌اندازی، هزینه‌های اجرایی، افزایش مالیات، کنترل قیمت، تورم و رقابت نامطلوب است (جونید، هه و افضل[۵]، ۲۰۲۲). ماریا سولداد و همکاران[۶] (۲۰۱۵) استدلال می‌کنند که محدودیت‌های مالی و تعداد زیادی از مقررات، موانع کلیدی هستند که کارآفرینان در حین توسعه ایده‌های کسب‌وکار با آن‌ها مواجه می‌شوند. علاوه بر این، رابرت و همکاران[۷] (۲۰۱۷) استدلال می‌کنند که بیش از ۵۰ درصد هزینه‌هایی که شرکت‌ها ملزم به پرداخت آن‌ها هستند، با روش‌هایی همراه هستند که برای شروع یک سرمایه‌گذاری باید آن‌ها را دنبال کنند. به همین ترتیب، انتظار می‌رود که افزایش مالیات، مانع از تصمیم‌گیری برای خود اشتغال شود زیرا آن‌ها به‌طور واقعی بازده‌های حاصل از فعالیت‌های کارآفرینی را به کسانی که ریسک مرتبط با کارآفرینی را انجام نداده‌اند، تخصیص می‌دهند. به‌طور مشابه، فقدان سیاست‌های کنترل قیمت و افزایش تورم در دولت ممکن است اعتبار اطلاعاتی که برای تصمیم‌گیری در مورد ارزش ایجاد ریسک موردنیاز است را تضعیف کند. علاوه بر این، سرمایه‌گذاری خارجی قابل‌توجه، رقابت بازار را افزایش می‌دهد که ممکن است خروجی و سود شرکت‌های داخلی را کاهش دهد و بر عملکرد صادراتی آن‌ها تأثیر منفی بگذارد، بنابراین ورود کارآفرینانه جدید را از بین می‌برد (مک مولان[۸]، ۲۰۰۸).

بامول[۹](۱۹۹۰) استدلال می‌کند که افراد کارآفرین یک انتخاب دارند تا تلاش کار خود را به ایجاد ثروت در بخش خصوصی یا به حفظ توزیع مجدد ثروت از طریق فرایندهای سیاسی و قانونی اختصاص دهند (برای مثال لابی‌کردن و دادخواهی). این تصمیم تحت‌تأثیر نرخ‌های بازده یا سود متناظر با فعالیت‌ها است که به نوبه خود با کیفیت نهادهای سیاسی و قانونی موجود شکل می‌گیرد. هنگامی که نهادها حقوق مالکیت ایمن، سیستم قضایی عادلانه و متعادل، اجرای قرارداد و محدودیت‌های مؤثر قانون اساسی در توانایی دولت برای انتقال ثروت از طریق مالیات و مقررات را فراهم می‌کنند، سودآوری کارآفرینی سیاسی و قانونی غیرمولد را کاهش می‌دهد. تحت این ساختار انگیزشی، افراد خلاق به احتمال زیاد در ایجاد ثروت جدید از طریق کارآفرینی بازار مولد مشارکت می‌کنند. در بخش خصوصی، میزان کارآفرینی تا حدی ناشی از جهت‌گیری‌های مختلف آن است که با حاکمیت نهادهای اقتصادی و سیاسی، انرژی کارآفرینی از طریق پاداش و ساختارهای تشویقی که برای افراد کارآفرین ایجاد می‌کنند، هدایت می‌شود (سوبل[۱۰]، ۲۰۰۸).

---

[1] Gohmann
[2] Aidis, Estrin, & Mickiewicz
[3] Li et al.
[4] Turton
[5] Junaid, He & Afzal
[6] María Soledad et al.
[7] Robert et al.
[8] Mcmullen
[9] Baumol
[10] Sobel

برای کارآفرینان در زمینه کشورهای درحال‌توسعه، برنامه‌های دولت می‌تواند به‌عنوان یک منبع جایگزین حمایت به‌کار رود زیرا عوامل اقتصادی در مقایسه با کارآفرینان فعال در کشورهای توسعه‌یافته فاقد منابع مالی و نیروی کار هستند (بیچلر و همکاران[1]، ۲۰۲۲). هنجارها و ارزش‌هایی که طرفدار رفتار نوآوری و کارآفرینی هستند، همچنین درجه مسئولیت اجتماعی افراد، توانایی آن‌ها برای مشارکت در تصمیم‌گیری برای جامعه، مطلوبیت اقتصادی و اجتماعی کارآفرینی رشدمحور را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد در حالی که کارآفرینی غیرمولد و مخرب را به تأخیر می‌اندازد (آدرتش، بلیتسکی و چرکاس[2]، ۲۰۲۱). ابعاد چهارگانه نهاد که از مبانی نظری احصا شده‌اند عبارتند از:

ثبات سیاسی

ثبات سیاسی یک کشور و اجرای مؤثر قوانین با اکوسیستمی مرتبط است که منجر به سطوح بالاتر کارآفرینی و تولید ثروت می‌شود. بی‌ثباتی سیاسی- اجتماعی منجر به ریسک و عدم‌اطمینان بیشتر در قراردادها، اجرا، ساختار حقوق مالکیت و سیاست‌های مالیاتی و هزینه‌ای می‌شود. این بی‌ثباتی می‌تواند رشد و توسعه اقتصادی یک کشور را مختل کند، سرمایه‌گذاری را کاهش دهد و تورم ایجاد کند (و بر توسعه مالی تأثیر منفی بگذارد (سندراپونس[3]، ۲۰۲۲). بی‌ثباتی سیاسی، عدم‌قطعیت در توافقنامه‌های اجرای قرارداد، قوانین قانونی غیرقابل‌پیش‌بینی و حقوق معنوی ناامن نیز منجر به ریسک بیشتر در هنگام مشارکت در کارآفرینی می‌شود. علاوه بر این، بدون یک سیستم قضایی پایدار، یک رژیم اجرای قرارداد و توانایی دولت برای انتقال ثروت، سود نسبی ایجاد یک سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد، در نتیجه قصد افراد برای شروع یک سرمایه‌گذاری را تضعیف می‌کند. در این زمینه، کارآفرینانی که انتظار مشارکت در کارآفرینی را دارند ممکن است تلاش کنند تا از تماس‌های سیاسی استفاده کنند (جیمز[4]، ۲۰۰۶) که فعالیت‌های رانت‌جویی را افزایش می‌دهد.

سیاست‌های دولت نیز بر نرخ کارآفرینی و رقابت‌پذیری صنایع تأثیر دارد (باقرصاد، داوری و عزیزی، ۲۰۲۰). دولت‌های بی‌ثبات و تعهدنداشتن آن‌ها به سیاست‌های معتبری که پس‌انداز را تشویق می‌کند، مانع از عملکرد کارآمد بازارهای مالی نیز می‌شود. علاوه بر این، یک چارچوب سیاسی ناپایدار می‌تواند منجر به فساد یا سوءاستفاده از قدرت عمومی برای منافع شخصی شود. بنابراین، فساد یک نهاد رسمی، منفی درنظر گرفته می‌شود که عدم‌اطمینان را افزایش می‌دهد و شفافیت معاملات را کاهش می‌دهد. همچنین به دلیل قرارگرفتن کارآفرینان در معرض سوءاستفاده مقامات دولتی و افزایش موانع ورود، معاملات را پرهزینه‌تر می‌کند (سندراپونس، کامیگ و ماس تورب[5]، ۲۰۲۲).

اثربخشی دولت

ترویج و تحکیم کارآفرینی در یک کشور، ارتباط تنگاتنگی با اقدامات دولت آن کشور دارد. کارآفرینی به نفع ایجاد شغل و توسعه اقتصادی است (زولتان[6]، ۲۰۰۷) بنابراین، دولت‌ها، به‌ویژه در کشورهای درحال‌توسعه، اخیراً سیاست‌هایی را برای ارتقای کارآفرینی اجرا کرده‌اند و از این طریق منابع را بسیج می‌کنند. ادبیات توصیف می‌کند که چگونه کارآفرینی باید به‌عنوان بخشی از یک زمینه اجتماعی خاص تفسیر شود زیرا یک پدیده منزوی نیست. سیاست‌های عمومی، یکی از عناصر کلیدی در این زمینه است. دولت‌ها اغلب از یارانه‌ها برای تشویق اقدامات کارآفرینانه استفاده می‌کنند. با این حال، در مورد اثربخشی در کمک به پروژه‌هایی با چشم‌انداز رشد واقعی، اختلاف نظر وجود دارد و همچنین نقشی که

[1] Bichler et al.
[2] Audretsch, Belitski & Cherkas
[3] Sendra-Pons
[4] James
[5] Sendra-Pons, Comeig & Mas-Tur
[6] Zoltán

دولت‌ها باید در بازارهای سرمایه ناقص ایفا کنند. سیاست‌های دولت با ظهور جهانی‌شدن، تغییر قابل‌توجهی کرده است. کارآفرینی به‌عنوان منبعی برای ایجاد شغل و در نهایت یک موتور اقتصادی، در اقتصادهای راکد محلی و منطقه‌ای درنظر گرفته می‌شود (گیلبرت، آدرتش و مک دوگال[1]، ۲۰۰۴). مالیات، ایجاد شغل، آموزش، توسعه صنعتی و سیاست‌های فناوری که همگی به اقدامات دولت بستگی دارند، تأثیر قابل‌توجهی بر توسعه شرکت‌ها، به‌ویژه شرکت‌های جدید دارند. همان‌طور که لندستروم و استیونسون (۲۰۰۶) توضیح داده‌اند، دو گروه اصلی از سیاست‌ها وجود دارد: آنهایی که هدفشان حمایت از کارآفرینان در مراحل اولیه پروژه‌هایشان است و آنهایی که هدفشان کمک به شرکت‌های تأسیس‌شده است (سندراپونس و همکاران، ۲۰۲۲). به‌طور خلاصه، سیاست‌های دولت، تا آن‌جا که چارچوب نهادی را شکل می‌دهند تا کارآفرینی را شکوفا کند، به حداقل‌کردن هزینه‌های مبادله، کاهش ریسک‌ها، کاهش عدم‌قطعیت‌ها و ایجاد انتظارات روشن برای بازیگران تجاری کمک می‌کند (بردلی و همکاران[2]، ۲۰۲۱).

کیفیت نظارتی

با توجه به رابطه بین توسعه بخش خصوصی و کارآفرینی، تحلیل ماهیت و اثربخشی مقررات برای ارتقای بخش خصوصی و در نتیجه تشویق، توسعه و تثبیت کارآفرینی مهم است. موانع نظارتی نشان‌دهنده مثال مهمی از نهادهای رسمی ضعیف هستند که تفاوت‌های کارآفرینی را در کشورهای درحال‌توسعه ایجاد می‌کنند (سائول و پروزر[3]، ۲۰۱۰). کیفیت نظارتی به تدوین و اجرای مقررات با هدف توسعه بخش خصوصی اشاره دارد (سندراپونس و همکاران[4]، ۲۰۲۲) و تأثیر مثبتی بر اکوسیستم کارآفرینی دارد (هوگندورم[5]، ۲۰۱۶). با این حال، بین مقررات سخت‌گیرانه و ایجاد شرکت‌ها همراه با رشد اقتصادی متعاقب آن، یک معاوضه وجود دارد و تنظیم‌کننده‌ها باید به‌دقت تأثیرات معرفی مقررات جدید را درنظر بگیرند. مقررات اقتصادی، محدودیت‌هایی هستند که سازمان‌های اداری و دادگاه‌ها برای تنظیم رفتار فعالان اقتصادی به‌منظور ایجاد انگیزه یا منصرف‌کردن آنها ایجاد می‌کنند (براونرهجلم، دسای و اکلوند[6]، ۲۰۱۵). به گفته آگوستینو و همکاران[7] (۲۰۲۰)، در بسیاری از ادبیات آکادمیک در مورد مقررات و کارآفرینی توافق وجود دارد که ایجاد کسب و کار توسط قوانین و مقررات محکم و دقیق کمک می‌کند زیرا آنها رقابت بازار و اطمینان در معاملات را افزایش می‌دهند.

از اوایل دهه ۱۹۹۰، توسعه بخش خصوصی به دلیل اهمیت آن برای توسعه اقتصادی، مبارزه با فقر و ایجاد انگیزه شغلی تشدید شده است (رینر و استاریتز[8]، ۲۰۱۳). نهادهای رسمی، ازجمله یک چارچوب نظارتی که توسعه بخش خصوصی را تشویق می‌کند، انگیزه‌های اقتصادی را فراهم می‌کند که بر نحوه عملکرد کارآفرینان به‌عنوان عوامل حداکثرسازی مطلوبیت تأثیر می‌گذارد (آگوستینو و همکاران[9]، ۲۰۲۰). طبق نظر بامول[10] (۱۹۹۶)، مقررات، همراه با ارزش‌ها و قواعد رفتاری جامعه، به اندازه منابعی که در دسترس کارآفرینان است، برای فعالیت کارآفرینانه مهم هستند.

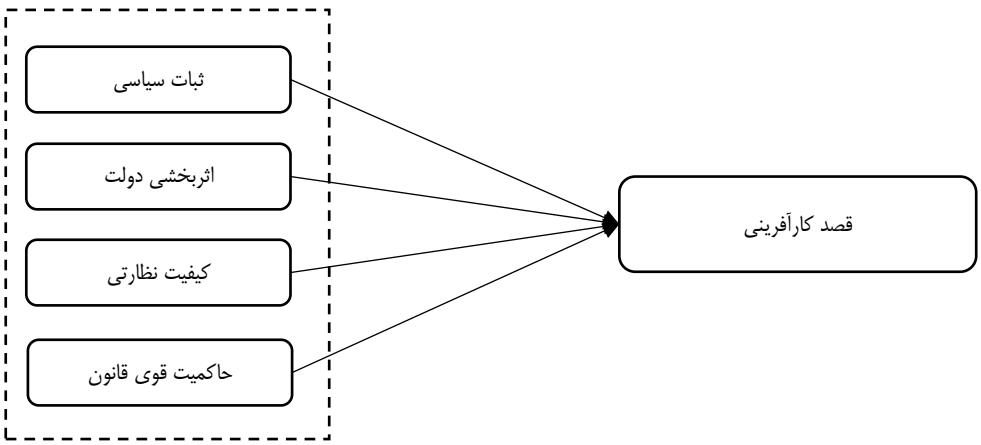
[1] Gilbert, Audretsch & McDougall
[2] Bradley et al.
[3] Saul & Prevezer
[4] Sendra-Pons et al.
[5] Hoogendoorn
[6] Braunerhjelm, Desai & Eklund
[7] Agostino et al.
[8] Reiner & Staritz
[9] Agostino et al.
[10] Baumol

حاکمیت قانون

حاکمیت قانون به محافظت از افراد و اموال در برابر خشونت، سرقت و موارد مشابه اشاره دارد این امر مستلزم اعمال مؤثر قانون و پیگرد قانونی تخلفات توسط یک قوه قضائیه مستقل است. حاکمیت قانون به کارآفرینان اجازه می‌دهد تا مهارت‌ها و دانش منحصربه‌فرد خود را بهینه کنند زیرا همراه با قانون مالکیت خصوصی، از فعالیت‌های غیرمولد خودسرانه و ناسازگار توسط مؤسسات و افراد قدرتمند جلوگیری می‌کند (سندراپونس و همکاران[1]، ۲۰۲۲). بنابراین، پایه‌گذاری فضای اطمینان مناسب برای ایجاد کسب‌وکار می‌تواند کارآفرینی را تشویق کند. حاکمیت قانون قوی، اعتماد متقابل را افزایش می‌دهد و عدم‌اطمینان و هزینه‌های عملیاتی را کاهش می‌دهد. در نتیجه تولید را ترویج می‌کند، شرکت‌های با رشد سریع را جذب می‌کند و به آنها اجازه می‌دهد در مقیاس بزرگ‌تر در مدت‌زمان طولانی‌تری فعالیت کنند. علاوه بر این، هنگامی که حاکمیت قانون به‌طور محکم اعمال می‌شود، کارآفرینان بالقوه، خطرات کمتری را در زمینه سلب مالکیت مرتبط با فساد درک می‌کنند (لیوی و اتیو[2]، ۲۰۱۱).

درجه رسمی که یک حاکمیت قانون قوی برای عملیات تجاری به ارمغان می‌آورد (برای مثال، از نظر مالیات یا مقررات کار) می‌تواند برای کارآفرینان پرهزینه باشد. با این حال، این هزینه‌ها توسط جنبه‌های دیگری مانند دادگاه‌های تجاری رسمی و بازارهای مالی جبران می‌شود، حاکمیت قانون همچنین به توسعه نهادهای مالی کمک می‌کند (سندراپونس و همکاران[3]، ۲۰۲۲). این نهادها به‌نوبه خود نقش اساسی در تأمین اعتبار پروژه‌های کارآفرینی دارند. حاکمیت قانون در واقع یک عنصر مرکزی در اقتصاد بازار است و بسیاری از محققان از حاکمیت قانون، همراه با رشد اقتصادی، به‌عنوان یکی از مهم‌ترین عناصر در توسعه مالی یاد می‌کنند.

با تکیه بر مبانی نظری بیان‌شده، این سؤال مطرح است که «ترکیب کدام‌یک از ابعاد نهاد بر قصد کارآفرینانه کشورهای درحال‌توسعه، مؤثر است؟» و بنابر چارچوب مفاهیم ارائه‌شده و سؤال اصلی پژوهش، مدل مفهومی پژوهش طبق شکل ۱ ارائه شد.



شکل ۱. مدل مفهومی پژوهش.

[1] Sendra-Pons et al.
[2] Levie & Autio
[3] Sendra-Pons et al.

روش‌شناسی پژوهش

این پژوهش برحسب هدف، کاربردی و برحسب گردآوری اطلاعات، توصیفی- پیمایشی است و از نظر روش تحقیق چون آنالیز مقایسه‌ای کیفی، هر دو روش کیفی و کمی را دربر می‌گیرد و به نوعی، تحقیق آمیخته محسوب می‌شود (باقرصاد، داوری و عزیزی، ۲۰۲۳). به‌منظور جمع‌آوری داده‌ها، از پرسش‌نامه‌های سالانه دیده‌بان جهانی کارآفرینی[1] و گزارش‌های بانک جهانی در کشورهای درحال‌توسعه منتخب در سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸ استفاده شده است. در پژوهش حاضر برای استخراج شاخص نهادهای رسمی پژوهش (ثبات سیاسی، کارایی دولت، کیفیت نظارتی و حاکمیت قانون) از گزارش‌های بانک جهانی (۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸) استفاده شد. داده‌های جمع‌آوری‌شده مربوط به ۱۶ کشور درحال‌توسعه (آرژانتین، اسلواکی، اندونزی، اوروگوئه، بلغارستان، پرو، پورتوریکو، تایلند، چین، شیلی، کرواسی، کلمبیا، گواتمالا، لهستان، مراکش و مصر) بود که اطلاعات مربوط به شاخص‌ها را بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸ دارا بودند. اطلاعات استخراج‌شده از پرسش‌نامه‌های دیده‌بان جهانی کارآفرینی و بانک‌جهانی بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸ جمع‌آوری شد. منبع داده‌های مربوط به هر متغیر برای کشورهای ذکرشده در جدول ۲ قابل مشاهده است. همچنین گزارش‌های دیده‌بان جهانی کارآفرینی مربوط به مراحل اولیه فرایند کارآفرینی است. برای تحلیل داده‌ها از روش تحلیل مقایسه‌ای کیفی مجموعه فازی[2] استفاده شد.

جدول ۳. منبع داده‌های پژوهش.

بعد (متغیر مستقل)	متغیر	پایگاه داده	میانگین	انحراف معیار
نهاد رسمی	ثبات سیاسی	بانک جهانی	۴۵/۶۷	۲۳/۲۴
نهاد رسمی	اثربخشی دولت	بانک جهانی	۵۸/۰۸	۱۴/۷۱
نهاد رسمی	کیفیت نظارتی	بانک جهانی	۶۰/۸۸	۱۸/۰۳
نهاد رسمی	حاکمیت قوی قانون	بانک جهانی	۵۲/۹۶	۱۷/۲۸
متغیر وابسته	قصد کارآفرینی	دیده‌بان جهانی کارآفرینی	۳۱/۶۳	۱۴/۴۰

در ادامه به تعاریف مفهومی و عملیاتی هریک از متغیرهای پژوهش پرداخته شده است که در جدول ۳ قابل مشاهده است.

جدول ۴. تعاریف مفهومی و عملیاتی متغیرهای پژوهش.

متغیر	تعریف مفهومی	تعریف عملیاتی
ثبات سیاسی	ثبات سیاسی یک کشور و اجرای مؤثر قوانین با اکوسیستمی مرتبط است که منجر به سطوح بالاتری از کارآفرینی و ایجاد ثروت می‌شود (بامول، لیتان و شرام[3]، ۲۰۰۷).	ثبات سیاسی و نبود خشونت/تروریسم تصورات احتمال بی‌ثباتی سیاسی و/یا خشونت با انگیزه سیاسی ازجمله تروریسم را اندازه‌گیری می‌کند. رتبه صدک نشان‌دهنده رتبه کشور در بین همه کشورهای تحت پوشش شاخص کل است که ۰ مربوط به پایین‌ترین رتبه و ۱۰۰ بالاترین رتبه است. رتبه‌های درصدی

[1] Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
[2] fsQCA
[3] Baumol, Litan & Schramm

متغیر	تعریف مفهومی	تعریف عملیاتی
		برای تصحیح تغییرات در طول زمان در ترکیب کشورهای تحت پوشش WGI تنظیم شده است (بانک جهانی).
اثربخشی دولت	اثربخشی دولت در کمک به پروژه‌های با چشم‌انداز رشد واقعی و همچنین نقشی که دولت‌ها باید در بازارهای سرمایه ناقص ایفا کنند (اوباجی و اولوگو[1]، ۲۰۱۴).	کارایی یا اثربخشی دولت درک کیفیت خدمات عمومی، کیفیت خدمات ملکی و میزان استقلال آن از فشارهای سیاسی، کیفیت تدوین و اجرای سیاست و اعتبار تعهد دولت به چنین سیاست‌هایی را دربر می‌گیرد. رتبه صدک نشان‌دهنده رتبه کشور در بین همه کشورهای تحت پوشش شاخص کل است که ۰ مربوط به پایین‌ترین رتبه و ۱۰۰ بالاترین رتبه است. رتبه‌های درصدی برای تصحیح تغییرات در طول زمان در ترکیب کشورهای تحت پوشش WGI تنظیم شده است (بانک جهانی).
کیفیت نظارتی	کیفیت نظارتی به تدوین و اجرای مقررات با هدف توسعه بخش خصوصی اشاره دارد. این امر تأثیر مثبتی بر اکوسیستم کارآفرینانه دارد. با این حال، یک توازن بین مقررات سخت و ایجاد شرکت‌ها همراه با رشد اقتصادی متعاقب وجود دارد و قانون‌گذاران باید به‌دقت تأثیرات معرفی مقررات جدید را درنظر بگیرند (سینگ و سینها[2]، ۲۰۱۹).	کیفیت نظارتی، درک توانایی دولت برای تدوین و اجرای سیاست‌ها و مقررات صحیحی را که اجازه و ارتقای توسعه بخش خصوصی را می‌دهد، نشان می‌دهد. رتبه صدک نشان‌دهنده رتبه کشور در بین همه کشورهای تحت پوشش شاخص کل است که ۰ مربوط به پایین‌ترین رتبه و ۱۰۰ بالاترین رتبه است. رتبه‌های درصدی برای تصحیح تغییرات در طول زمان در ترکیب کشورهای تحت پوشش WGI تنظیم شده است (بانک جهانی)
حاکمیت قوی قانون	حاکمیت قانون به حفاظت از اشخاص و اموال در برابر خشونت، دزدی و مانند آن اشاره دارد. این امر مستلزم استفاده مؤثر از قانون و پیگرد تخلفات توسط یک قوه قضائیه مستقل است. حاکمیت قانون به کارآفرینان این امکان را می‌دهد تا مهارت‌ها و دانش منحصربه‌فرد خود را بهینه کنند زیرا همراه با قانون مالکیت خصوصی، از فعالیت‌های غیرمولد و دلخواه توسط مؤسسات و افراد قدرتمند جلوگیری می‌کند بنابراین ایجاد پایه‌های جو اطمینان مناسب برای ایجاد کسب‌وکار می‌تواند کارآفرینی را تشویق کند (کومار و بوربورا[3]، ۲۰۱۷).	حاکمیت قانون درک میزان اعتماد و پایبندی ماموران به قوانین جامعه و به‌ویژه کیفیت اجرای قرارداد، حقوق مالکیت، پلیس و دادگاه‌ها و همچنین احتمال وقوع جرم و خشونت را نشان می‌دهد. رتبه صدک نشان‌دهنده رتبه کشور در بین همه کشورهای تحت پوشش شاخص کل است که ۰ مربوط به پایین‌ترین رتبه و ۱۰۰ به بالاترین رتبه است. رتبه‌های درصدی برای تصحیح تغییرات در طول زمان در ترکیب کشورهای تحت پوشش WGI تنظیم شده است (بانک جهانی).
قصد کارآفرینی	قصد کارآفرینی نشان‌دهنده نسبت افرادی است که انتظار شروع کسب‌وکار در سه سال آینده را دارند (گوهمن[4]، ۲۰۱۲).	در صد افرادی که به سؤال «آیا انتظار می‌رود طی سه سال آینده یک کسب‌وکار راه‌اندازی کنند؟» پاسخ «بله» دادند.

[1] Obaji & Olugu
[2] Singh & Sinha
[3] Kumar & Borbora
[4] Gohmann

برای سنجش پایایی، به کمک نرم‌افزار smartPLS3 از سه طریق سنجش‌های بار عاملی، شاخص‌های آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی (CR) بررسی و تأیید شد و روایی همگرا با مقدار ضریب واریانس استخراج‌شده (AVE) بررسی شده است که طبق جدول ۵ همگی بالای ۰/۵ است. همچنین در این پژوهش رابطه CR>0.7 و AVE>۰/۵ در تمام متغیرها، برای سنجش روایی همگرا وجود دارد که در جدول ۵ قابل مشاهده است.

جدول ۵. اعتبارسنجی و پایایی متغیرها.

متغیر	Alpha	CR	AVE
ثبات سیاسی	۰,۹۹۳	۰,۹۹۵	۰,۹۷۸
اثربخشی دولت	۰,۹۷۶	۰,۹۸۲	۰,۹۳۳
کیفیت نظارتی	۰,۹۹۰	۰,۹۹۳	۰,۹۷۱
حاکمیت قوی قانون	۰,۹۸۸	۰,۹۹۱	۰,۹۶۵
قصد کارآفرینی	۰,۹۶۱	۰,۹۷۱	۰,۸۹۵

همچنین در این پژوهش، تمامی سؤالات بارعاملی بیشتری با سازه مربوط به خود به اشتراک می‌گذارند و هر متغیر در مقابل سایر شاخص‌ها همبستگی دارد. با توجه به بیشتر شدن مقدار جذر AVE پنج متغیر ثبات سیاسی، اثربخشی دولت، کیفیت نظارتی، حاکمیت قوی قانون و قصد کارآفرینی، مقدار همبستگی متغیرها با یکدیگر و روایی همگرای مناسب را تأیید کرد (جدول ۶).

جدول ۶. مقایسه ضریب همبستگی و جذر میانگین واریانس استخراج‌شده.

	اثربخشی دولت	قصد کارآفرینی	ثبات سیاسی	حاکمیت قوی قانون	کیفیت نظارتی
اثربخشی دولت	۰/۹۶۵				
قصد کارآفرینی	۰/۵۵۶	۰/۹۴۶			
ثبات سیاسی	۰/۶۹۲	۰/۶۰۳	۰/۹۸۸		
حاکمیت قوی قانون	۰/۶۴۵	۰/۲۹۷	۰/۶۹۱	۰/۹۸۲	
کیفیت نظارتی	۰/۷۹۸	۰/۳۵۲	۰/۷۹۴	۰/۷۵۵	۰/۹۱۰

تجزیه‌وتحلیل مقایسه‌ای کیفی مجموعه فازی (fsQCA)

تحلیل مقایسه‌ای کیفی فازی (fsQCA) یک روش علوم اجتماعی است که به منظور ترکیب تحلیل کمی موردگرا و متغیر محور توسعه‌یافته است. تحلیل مقایسه‌ای کیفی (fsQCA)، برای مطالعات تجربی با نمونه‌های کوچک را راگین[1] (۱۹۸۷) ابداع کرد و بعداً با استفاده از تئوری مجموعه فازی توسعه داد (راگین، ۲۰۰۰). fsQCA، فاصله میان پژوهش‌های کمی و کیفی را پر می‌کند، همچنین با استفاده از fsQCA، امکان بررسی شباهت‌ها و تفاوت‌های بین موارد قابل‌مقایسه وجود دارد. برخلاف روش‌های کمی بیشتر که مبتنی بر همبستگی هستند، fsQCA به دنبال ایجاد ارتباطات منطقی بین ترکیب‌های شرایط علی (علیت نسبی) و یک نتیجه است، نتیجه قوانینی هستند که کفایت بین زیرمجموعه‌های تمام ترکیب‌های ممکن شرایط علی (یا مکمل‌های آن‌ها) و نتیجه را خلاصه می‌کنند.

در این روش، مقایسه براساس جدول حقیقت است که داده‌ها را در ماتریسی از پیکربندی‌های منطقی شرایط علی نشان می‌دهد. این روش، مدل‌های توضیحی را پس از یک فرایند تکراری فراهم می‌کند و تناقضات ناشی از زمانی که

[1] Ragin

ماتریس داده‌ها به جدول حقیقت تبدیل می‌شود را حل می‌کند. همچنین ارزیابی دلایل حدس و گمان چندگانه را ممکن می‌سازد، یعنی نتیجه، اغلب ترکیبی از شرایط چندگانه است که منجر به نتیجه یکسانی می‌شود. در روش‌های کیفی- تطبیقی دو رهیافت وجود دارد: رهیافت بولی و رهیافت فازی. در این مطالعه از رهیافت فازی که بسط‌یافته رهیافت بولی است استفاده شده است. با استفاده از منطق چندارزشی حاکم بر رهیافت فازی این امکان وجود دارد که وضعیت هریک از موردهای مطالعه با توجه به میزان برخورداری از یک صفت درجه‌بندی و از طریق تفاوت‌های کمی و کیفی هریک از موارد به‌دقت بررسی شوند.

ماهیت این روش بر اساس شرایط کافی و شرایط ضروری است. تفسیر نتایج آن براساس دو مفهوم کلیدی است: سازگاری و پوشش. ثبات، حدی است که در آن پیکربندی‌های علی مشابه منجر به نتیجه می‌شوند، در حالی که پوشش به تعداد مواردی اشاره دارد که برای آن یک ترکیب مشخص معتبر است. سطوح پایین سازگاری نشان‌دهنده فقدان ارتباط تجربی است. با این حال، یک ترکیب مشخص از شرایط، حتی با پوشش کم، ممکن است برای توضیح علل نتیجه مفید باشد. این مطالعه از تحلیل مقایسه‌ای کیفی مجموعه فازی (fsQCA) استفاده می‌کند و از داده‌های دوتایی استفاده می‌کند، fsQCA اجازه استفاده از داده‌های پیوسته در محدوده ۰ تا ۱ را می‌دهد (وودساید و ژانگ[1]، ۲۰۱۲). برای به‌دست‌آوردن ترکیبی از شرایطی که برای رسیدن به یک نتیجه کافی هستند، fsQCA از ارزیابی‌های کمی و کیفی استفاده می‌کند و میزان تعلق یک پرونده به یک مجموعه را محاسبه می‌کند (راگین، ۲۰۰۰؛ ریهوکس[2]، ۲۰۱۳) بنابراین پلی بین روش‌های کمی و کیفی است.

در این تحلیل، متغیرهای تأثیرگذار یا مستقل به‌عنوان شرایط یا بستر مورد استفاده بود و متغیر اثرپذیر یا وابسته به عنوان نتیجه موردسنجش قرار گرفت. تحلیل علی بر مبنای این رهیافت مبتنی بر زیرمجموعه یا روابط بین مجموعه‌های فازی است. برای اینکه نظریات یا عوامل برآمده از درون نظریات به زبان مجموعه فازی تبدیل شود، نیاز به ساخت تابع عضویت فازی یا درجه‌بندی و کالیبره اعداد است. بنابراین برای متغیر نتیجه (قصد کارآفرینی) و متغیرهای مستقل تحقیق (نهادهای رسمی) تابع عضویت فازی ساخته شد. در اینجا با توجه به روش مستقیم راگین اقدام به کالیبره توابع عضویت شد. همچنین کالیبره میزان عضویت هریک از متغیرهای پژوهش، بر اساس روش مستقیم در هریک از مجموعه‌ها محاسبه شد. در این پژوهش نقطه متقاطع کالیبره اعداد در جدول ۷ نشان داده شده است.

جدول ۷. آستانه‌های کالیبره اعداد.

عضویت فازی			
متغیر	**Min**	**Mean**	**Max**
ثبات سیاسی	۹,۷	۴۶,۶۸	۸۷,۵
اثربخشی دولت	۳۳,۵	۵۸,۱۸	۷۷,۵
کیفیت نظارتی	۲۱,۹	۶۱,۵۲	۸۸,۹
حاکمیت قوی قانون	۳۴	۵۳,۰۶	۸۲
قصد کارآفرینی	۶,۵	۳۱,۶۳	۵۵,۲۵

همچنین طبق جدول ۸، تعیین مجموعه‌ها برحسب قواعد عضویت فازی، نشان داده شده است.

[1] Woodside & Zhang
[2] Rihoux

جدول ۸. تعیین مجموعه‌ها برحسب قواعد عضویت فازی.

ردیف	کشورها	ثبات سیاسی	کارایی دولت	کیفیت نظارتی	حاکمیت قانون	قصد کارآفرینی
۱	آرژانتین	۰٫۴۵	۰٫۵۷	۰٫۸۵	۰٫۸۸	۰٫۸۱
۲	اسلواکی	۰٫۱۲	۰٫۰۸	۰٫۱۶	۰٫۱۶	۰٫۸۷
۳	اندونزی	۰٫۸۲	۰٫۶۹	۰٫۶۶	۰٫۸۸	۰٫۶۱
۴	اروگوئه	۰٫۰۵	۰٫۱۶	۰٫۲۳	۰٫۱۲	۰٫۶۹
۵	بلغارستان	۰٫۳۷	۰٫۵۷	۰٫۲۳	۰٫۶۱	۰٫۹۵
۶	پرو	۰٫۷۰	۰٫۸۶	۰٫۳۴	۰٫۹۵	۰٫۱۲
۷	پورتوریکو	۰٫۲۰	۰٫۵۴	۰٫۱۲	۰٫۱۲	۰٫۷۴
۸	تایلند	۰٫۹۲	۰٫۲۸	۰٫۶۱	۰٫۵۶	۰٫۵۳
۹	چین	۰٫۷۷	۰٫۱۹	۰٫۷۹	۰٫۸۱	۰٫۷۷
۱۰	شیلی	۰٫۲۶	۰٫۰۵	۰٫۰۵	۰٫۰۵	۰٫۱۵
۱۱	کرواسی	۰٫۱۶	۰٫۱۴	۰٫۴۰	۰٫۳۰	۰٫۷۷
۱۲	کلمبیا	۰٫۹۲	۰٫۷۴	۰٫۴۰	۰٫۸۴	۰٫۰۸
۱۳	لهستان	۰٫۱۹	۰٫۰۹	۰٫۱۳	۰٫۱۶	۰٫۰۸
۱۴	مراکش	۰٫۷۴	۰٫۸۵	۰٫۸۰	۰٫۷۶	۰٫۴۰
۱۵	مصر	۰٫۹۵	۰٫۹۵	۰٫۹۵	۰٫۹۳	۰٫۰۵

برای بررسی رابطه ترکیبی بین شروط و قصد کارآفرینی، تمامی شرایط باهم وارد تحلیل شدند. از آن‌جا که تعداد شروط علی موردبررسی چهار مورد است، جدول صحت حاصل شامل ۱۶=2^4 ترکیب ممکن می‌شود اما برای بسیاری از این ترکیب‌ها موارد تجربی یافت نمی‌شود. برای استخراج و تحلیل مسیرها از طریق ساده‌سازی ترکیب‌های ممکن، لازم است ابتدا آستانه سازگاری و فراوانی مشخص شود. در پژوهش حاضر، آستانه سازگاری ۰/۸ و آستانه فراوانی ۱ مشخص شد. سپس از روش تحلیل استاندارد برای عملیات ترکیب و ساده‌سازی استفاده شد؛ چون این روش علاوه بر راه‌حل‌های سخت‌گیرانه (پیچیده) و ساده (صرفه‌جویانه) راه‌حل‌های حد واسطی را نیز در اختیار پژوهشگر قرار می‌دهد که از این طریق امکان تعیین نحوه حضور یا غیاب شرایط برای وقوع نتایج متکی به مباحث نظری وجود دارد. بنابراین، نتایج و خروجی مبتنی بر راه‌حل حدواسط یا میانه گزارش شد.

یافته‌ها

دو مدل برای تجزیه‌وتحلیل داده‌ها ارائه شد: مدل اول، حضور قصد کارآفرینی (ثبات سیاسی، کارایی دولت، کیفیت نظارتی و حاکمیت قوی قانون) f و مدل دوم، نداشتن قصد کارآفرینی= (ثبات سیاسی، کارایی دولت، کیفیت نظارتی، حاکمیت قوی قانون) f می‌باشد. مهم است که هر دو مدل را درنظر بگیریم زیرا علیت نامتقارن در fsQCA به این معنی است که دانستن علل یک نتیجه خاص به این معنی نیست که علل نتیجه مخالف شناخته شده است. یعنی شرطی که منتهی به نتیجه موردنظر شود به این معنا نیست که شرط مخالف به نتیجه معکوس می‌انجامد. جدول ۹ نتایج تجزیه‌وتحلیل شرایط لازم را نشان می‌دهد. یک شرط، زمانی ضروری تلقی می‌شود که ثبات آن بیشتر از ۰/۹ باشد (کروز-روس، ۲۰۱۷).

جدول ۹. بررسی شرایط لازم.

وضعیت	نتیجه: قصد کارآفرینی سازگاری	پوشش	نتیجه: ~ قصد کارآفرینی سازگاری	پوشش
ثبات سیاسی	۰٫۵۴۱	۰٫۵۴۲	۰٫۷۴۲	۰٫۷۲۰
ثبات سیاسی~	۰٫۷۲۰	۰٫۷۴۲	۰٫۵۲۸	۰٫۵۲۷
اثربخشی دولت	۰٫۴۹۳	۰٫۵۲۵	۰٫۷۵۶	۰٫۷۷۹
اثربخشی دولت~	۰٫۷۹۲	۰٫۷۷۰	۰٫۵۳۹	۰٫۵۰۷
کیفیت نظارتی	۰٫۵۹۱	۰٫۶۶۴	۰٫۶۴۹	۰٫۷۰۵
کیفیت نظارتی~	۰٫۷۳۷	۰٫۶۸۴	۰٫۶۹۱	۰٫۶۲۱
حاکمیت قوی قانون	۰٫۶۱۱	۰٫۵۴۵	۰٫۸۱۷	۰٫۷۰۶
حاکمیت قوی قانون~	۰٫۶۷۰	۰٫۷۹۱	۰٫۴۷۲	۰٫۵۴۱

علامت (~) به نفی شرط اشاره دارد. برای مثال، ~ ثبات سیاسی به نبود ثبات سیاسی اشاره دارد.

هیچ شرطی برای حضور یا نبود قصد کارآفرینی ضروری نیست. اگرچه هیچ شرط فردی لازم نیست (سازگاری <۰/۹)، یکی از مزایای fsQCA این است که پیکربندی‌های علی (یعنی ترکیبی از شرایط مختلف که منجر به نتیجه موردعلاقه می‌شوند) نیز درنظر گرفته می‌شوند. جدول ۱۰ راه‌حل میانی نتیجه حضور قصد کارآفرینانه را نشان می‌دهد.

جدول ۱۰. راه‌حل میانی حضور قصد کارآفرینی.

پیکربندی علی	پوشش خام	پوشش یکه	سازگاری
~ ثبات سیاسی *~کیفیت نظارتی *~ حاکمیت قانون	۰٫۵۹۳	۰٫۳۵۳	۰٫۸۴۶
ثبات سیاسی *~کارایی دولت *کیفیت نظارتی*حاکمیت قانون	۰٫۴۰۸	۰٫۱۳۱	۰٫۹۰۱
~ ثبات سیاسی *کارایی دولت *کیفیت نظارتی * حاکمیت قانون	۰٫۲۹۶	۰٫۰۱۳	۰٫۸۱۸
پوشش راه‌حل: ۰٫۷۹۳			
سازگاری راه‌حل: ۰٫۸۰۸			

پوشش راه‌حل ۰/۷۹۳ است که نشان می‌دهد که دو پیکربندی علّی تقریباً ۷۰ درصد موارد تجربی را توضیح می‌دهد. اولین پیکربندی علّی که حضور قصد کارآفرینی را در یک کشور معین توضیح می‌دهد شامل سه شرط است: نبود ثبات سیاسی، نبود کیفیت نظارتی و نبود حاکمیت قانون. کشورهایی با عضویت بیشتر از ۰/۵ در این مسیر علی شامل (اسلواکی ۰/۸۳)، (پورتوریکو ۰/۸)، (اروگوئه ۰/۷۷)، (شیلی ۰/۷۴) و (کرواسی ۰/۶) هستند. در واقع در این کشورها قصد کارآفرینی بیشتر با اجرایی‌شدن مسیر علی اول میسر شده است. دومین پیکربندی علّی که حضور قصد کارآفرینی را در یک کشور معین توضیح می‌دهد شامل چهار شرط می‌باشد: حضور ثبات سیاسی، نبود کارایی دولت، حضور کیفیت نظارتی و حضور حاکمیت قانون. کشوری با عضویت بیشتر از ۰/۵ که با پیکربندی علی مسیر دوم در ایجاد قصد کارآفرینانه مؤثر بوده (چین ۰/۹) است. سومین مسیر علی نیز حضور قصد کارآفرینانه را با چهار شرط نبود ثبات سیاسی، حضور کارایی دولت، حضور کیفیت نظارتی و حضور حاکمیت قانون تسهیل می‌کند و تنها کشور با عضویت بیش از ۰/۵ در این مسیر (آرژانتین ۰/۵۳) است. راه‌حل میانی مدل۲ (نتیجه= نبود قصد کارآفرینانه) در جدول ۱۱ نشان داده شده است.

جدول ۱۱. راه‌حل میانی نبود قصد کارآفرینی.

پیکربندی علی	پوشش خام	پوشش یکه	سازگاری
کارایی دولت*حاکمیت قانون	۰,۷۲۷	۰,۷۲۷	۰,۸۱۴
پوشش راه‌حل: ۰,۷۲۷			
سازگاری راه‌حل:۰,۸۱۴			

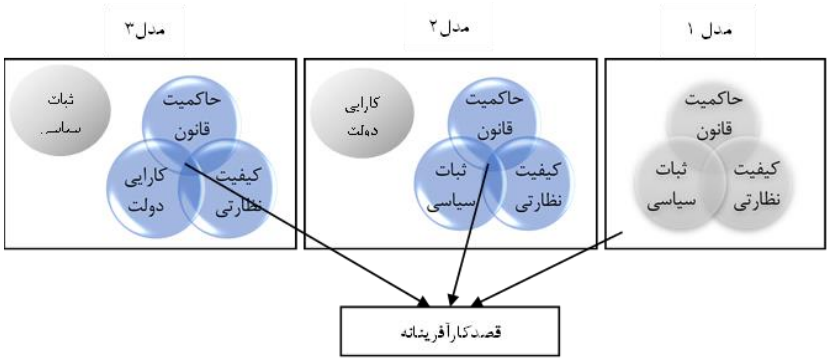
تنها پیکربندی علّی که نبود قصد کارآفرینی را در یک کشور معین توضیح می‌دهد شامل دو شرط است: حضور کارایی دولت و نبود حاکمیت قانون. کشورهایی با عضویت بیشتر از ۰/۵ در این مسیر علی شامل (مصر ۰/۹۳)، (پرو ۰/۸۵)، (مراکش ۰/۷۳)، (کلمبیا ۰/۷۲)، (لهستان ۰/۷۲)، (اندونزی ۰/۶۶)، (آرژانتین ۰/۵۳) و (بلغارستان ۰/۰۵۳) هستند. نتایج تجزیه‌وتحلیل کفایت در جدول ۱۲ نشان داده شده است.

جدول ۱۲. تجزیه‌وتحلیل شرایط کافی برای ترکیبات یافته‌شده.

پیکربندی	نرخ بالای قصد کارآفرینانه			نرخ پایین قصدکارآفرینانه
	۱	۲	۳	۱
ثبات سیاسی	○	●	◯	
اثربخشی دولت		○	●	●
کیفیت نظارتی	○	●	●	
حاکمیت قوی قانون	◯	●	●	●
پوشش خام	۰,۵۹۳	۰,۴۰۸	۰,۲۹۶	۰,۷۲۷
پوشش یکه	۰,۳۵۳	۰,۱۳۱	۰,۰۱۳	۰,۷۲۷
سازگاری	۰,۸۴۶	۰,۹۰۱	۰,۸۱۸	۰,۸۰۸
پوشش راه‌حل		۰,۷۹۳		۰,۷۲۷
سازگاری راه‌حل		۰,۸۰۸		۰,۸۱۴

*دایره‌های سیاه به حضور شرایط موردنظر و دایره‌های سفید به نبود آنها اشاره دارند. دایره‌های بزرگ نشان‌دهنده شرایط اصلی و دایره‌های کوچک نشان‌دهنده شرایط ثانوی هستند.

با توجه به نتایج حاصل از تحلیل fsQCA عوامل رسمی نهادی مؤثر بر نیات کارآفرینانه مطابق شکل ۲ ارائه شد.



شکل ۲. مدل‌های عوامل نهادی مؤثر بر قصد کارآفرینانه.

آزمون مدل‌های پژوهش

سنجش روایی همگرا و پایایی پژوهش، از طریق سنجش‌های بار عاملی، شاخص‌های آلفای کرونباخ و پایایی ترکیبی طبق جدول ۵ تأیید شد. در اینجا برازش کلی مدل‌ها با استفاده از شاخص نیکویی برازش GOF انجـام گرفت. شاخص GOF براساس دیدگاه تنن‌هوس، وینزی، چاتلین و لائورو [1](۲۰۰۵) استفاده شده است. برای محاسبه آن از دو شاخص میـانگین Communality و ضریب تعیین R^2 اسـتفاده شـده اسـت که معیاری است که بیانگر میزان تغییرات هریک از متغیرهای وابسته مدل است که به‌وسیله متغیرهای مستقل تبیین می‌شود. برازش مدل توسط معیار GOF با استفاده از روش زیر محاسبه می‌گردد.

$$GoF = \sqrt{\overline{com} \times \overline{R^2}}$$

در این فرمول، $\overline{\text{com}}$ نشانه میانگین مقادیر اشتراکی هر سازه است و $\overline{R^2}$ نیز مقدار میانگین مقادیر $\overline{R^2}$ سازه درون‌زای مدل است. وتزلس و همکاران [2](۲۰۰۹)، سه مقدار ۰/۰۱، ۰/۲۵ و ۰/۳۶ را به‌عنوان مقادیر ضعیف، متوسط و قوی برای GOF معرفی کرده‌اند.

در این پژوهش، نیکویی برازش در مدل اول محاسبه نشد زیرا در آن ترکیب تمام متغیرهای پیشنهادی به‌صورت نقیض است. مطابق با جدول ۱۳، نیکویی برازش مطابق فرمول فوق برای مدل‌های پیشنهادی دوم و سوم محاسبه شد (مدل‌های استخراجی در ضمائم قابل مشاهده است). میزان برازش مدل محاسبه‌شده به‌ترتیب ۰/۴۱۷ و ۰/۳۳۱ به‌دست آمـده کـه نشان می‌دهد مدل دوم دارای برازش قوی و مناسبی (بالای ۰/۳۶) است و مدل سوم دارای برازش متوسط (بین ۰/۲۵ تا ۰/۳۶) است.

جدول ۱۳. محاسبه برازش مدل.

	متغیر	ثبات سیاسی	کیفیت نظارتی	حاکمیت قوی قانون	کارایی دولت	GOF	نتیجه برازش مدل
مدل۲	Communality	۰/۹۷۸	۰/۹۷۱	۰/۹۶۵	-	۰/۴۱۷	قوی
	R^2	۰/۴۹۱	۰/۰۱۲	۰/۰۳۶	-		
مدل۳	Communality	-	۰/۹۷۱	۰/۹۶۵	۰/۹۳۳	۰/۳۳۱	متوسط
	R^2	-	۰/۰	۰/۰۲۷	۰/۳۲۲		

بحث و نتیجه‌گیری

هدف اصلی این پژوهش، بررسی تأثیر عوامل نهادی رسمی بر قصد کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه با استفاده از تحلیل مقایسه‌ای کیفی فازی (fsQCA) بوده است. درک عوامل تأثیرگذار بر قصد کارآفرینی و نقش نهادها و سیاست‌های حمایتی در ترقی کارآفرینی و توسعه اقتصادی در کشورهای درحال‌توسعه بسیار حیاتی است. قصد کارآفرینانه از مهم‌ترین پیش‌بینی‌کننده‌های فعالیت‌های تجاری به‌حساب می‌آید (کروگر، ریلی و کارسرود[3]، ۲۰۰۰) که برای درک دقیق ماهیت آن نیاز به ترکیب عوامل روان‌شناختی و اجتماعی دارد.

[1] Tenenhaus, Vinzi, Chatelin & Lauro
[2] Wetzels, Odekkerken-Schroder, and Van Oppen
[3] Krueger, Reilly & Carsrud

پژوهش‌های پیشین در مورد فرهنگ‌های ملی (بوگاتیروا و همکاران[1]، ۲۰۱۹) و مواجهه با کارآفرینی (زاپکا و همکاران[2]، ۲۰۱۵) اهمیت چارچوب محیطی که در این مطالعه استفاده می‌کنیم را برجسته می‌کند. ما تأثیر نهادهای رسمی را بر قصد کارآفرینی بررسی می‌کنیم و از نظریه نهادی برای درک بهتر نقش محیط اجتماعی در قصد کارآفرینی استفاده می‌کنیم.

پژوهش‌های کمی تأثیرات حمایت محیط خارجی و تأثیرات محیطی بر قصد کارآفرینانه را بررسی کرده‌اند (مورالیدهران و پاتاک[3]، ۲۰۱۷؛ جنید و همکاران، ۲۰۲۲؛ سندراپونس و همکاران، ۲۰۲۲) اما این مطالعه، محیط خارجی را در یک زمینه دقیق‌تر یعنی حاکمیت بررسی کرده است. مفهوم حاکمیت در این مطالعه چهار بعد دارد که عبارتند از: ثبات سیاسی، اثربخشی دولت، کیفیت نظارتی و حاکمیت قانون. این ابعاد معمولاً شرایط سیاسی، اقتصادی، حقوقی و اجتماعی کشور را شکل می‌دهند و نوآوری و رفتار کارآفرینان تا حد زیادی تحت‌تأثیر این نیروها قرار دارد (علی و همکاران[4]، ۲۰۱۰). بنابراین، در این زمینه، مطالعه تأثیرات ابعاد حاکمیت بر مقاصد کارآفرینی ساکنان جامعه بسیار مهم است.

این مطالعه با اشاره به نقش‌های ایفاشده توسط متغیرهای انتخابی و با درک محیط نهادی در افزایش یا کاهش نیات فردی برای مشارکت در کارآفرینی، به ادبیات در حال رشد کارآفرینی کمک می‌کند. همان‌طور که پیش از این بحث شد نیات کارآفرینی، پیش‌بینی‌کننده‌های مهمی برای فعالیت‌های تجاری به‌حساب می‌آیند و بنابراین باید در زمینه‌های مختلف و با استفاده از متغیرهای مختلف به‌طور دقیق مورد آزمون قرار گیرند.

نتایج نشان داده‌اند که حاکمیت بر اقتصاد تأثیر می‌گذارد و کارآفرینی را از طریق نقش عمومی دولت در ایجاد یک حاکمیت مؤثر بر محیط دوستانه حقوقی و کارآفرینی متوجه می‌کند. در پژوهش‌های قبلی ادعا شده است که فساد، جذابیت کلی کشور برای سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد و جریان سرمایه را دلسرد می‌کند و در نتیجه، گرایش به نوآوری را کاهش می‌دهد. این موضوع منجر به کاهش فعالیت‌های اقتصادی و افزایش فقر و نابرابری می‌شود و تأثیرات منفی بر قصد کارآفرینی دارد (لمبسدورف[5]، ۱۹۹۹) و (تریسیاهپوترا، کوسوماواتی و ویلوپو[6]، ۲۰۲۳).

پیش‌تر اهمیت کیفیت نظارتی در اقتصاد بازار نیز بحث شده و اظهار شده است که چارچوب قانونی قوی، قصد کارآفرینی را ارتقا می‌بخشد (بید[7]، ۲۰۲۳). علاوه بر این، حاکمیت ضعیف قانون، رابطه منفی قابل‌توجهی با قصد کارآفرینانه دارد. علاوه بر این، حاکمیت قانون، نقش مؤثر دولت بوروکراسی کارآمد و سیاست‌های رشد به‌خوبی تعریف‌شده، برای تقویت کارآفرینی الزامی است (علی و همکاران[8]، ۲۰۱۰).

در این مطالعه، ترکیب‌های مختلفی برای تجزیه‌وتحلیل داده‌ها ارائه شد که یکی نشان‌دهنده وجود قصد کارآفرینی و دیگری نشان‌دهنده نبود قصد کارآفرینی است. این مدل‌ها شامل عوامل مختلفی مانند ثبات سیاسی، کارایی دولت، کیفیت نظارتی و حاکمیت قانون بود. هدف این بود که پیکربندی‌های علّی که منجر به وجود یا نبود قصد کارآفرینی در کشورهای مختلف می‌شود، تشریح شود. تجزیه‌وتحلیل fsQCA یافته‌های جالبی را در مورد شرایط لازم برای وجود یا نبود قصد کارآفرینی نشان داد. نتایج نشان داد که هیچ شرط فردی برای هریک از نتایج لازم نیست. با این حال، مزیت fsQCA این است که پیکربندی‌های علی را درنظر می‌گیرد که ترکیبی از شرایط مختلف است که منجر به نتیجه

[1] Bogatyreva et al.
[2] Zapkau et al.
[3] Muralidharan & Pathak
[4] Ali et al.
[5] Lambsdorff
[6] Trisyahputra, Kusumawati & Wilopo
[7] Bade
[8] Ali et al.

موردعلاقه می‌شود. تجزیه‌وتحلیل، دو پیکربندی علّی را یافت که حضور قصد کارآفرینی را توضیح می‌داد و یک پیکربندی علی که نبود قصد کارآفرینی را توضیح می‌داد.

ترکیب اول شامل نبود یا نقیض سه بعد حاکمیت قانون، کیفیت نظارتی و نقیض سیاسی است که به دلیل نقیض‌بودن تمام متغیرهای آن، این مدل مورد آزمون نهایی قرار نگرفت. ترکیب دوم (مدل دوم) این پژوهش، حضور ثبات سیاسی همراه با حاکمیت قانون و کیفیت نظارتی و در ترکیب سوم (مدل سوم) حضور حاکمیت قانون همراه با کیفیت نظارتی و کارایی دولت تأیید می‌شود و ناحیه همپوشانی این سه متغیر درنظر گرفته شد و محل رخداد نرخ قصد کارآفرینی بالا است.

اولین پیکربندی علّی که حضور قصد کارآفرینی را توضیح می‌داد، شامل نبود ثبات سیاسی، فقدان کیفیت نظارتی و نبود حاکمیت قانون بود. این پیکربندی در کشورهایی مانند اسلواکی، پورتوریکو، اروگوئه، شیلی و کرواسی وجود دارد. از سوی دیگر، پیکربندی علّی دوم که حضور قصد کارآفرینی را توضیح می‌داد شامل وجود ثبات سیاسی، ناکارایی دولت، وجود کیفیت نظارتی و وجود حاکمیت قانون بود. مشخص شد که این پیکربندی درکشور چین وجود دارد. پیکربندی علّی سوم که حضور قصد کارآفرینی را تسهیل می‌کرد شامل فقدان ثبات سیاسی، کارایی دولت، وجود کیفیت نظارتی و وجود حاکمیت قانون بود. مشخص شد که این پیکربندی در کشور آرژانتین وجود دارد.

از نظر نبود قصد کارآفرینی، تجزیه‌وتحلیل نشان داد که تنها پیکربندی علّی که این نتیجه را توضیح می‌دهد شامل وجود کارایی دولت و نبود حاکمیت قانون است. این پیکربندی در کشورهایی مانند مراکش، کلمبیا، لهستان، اندونزی، آرژانتین و بلغارستان وجود دارد.

نتایج تحلیل کفایت نشان داد که پیکربندی‌های علی شناسایی‌شده تقریباً ۷۰ درصد موارد تجربی را توضیح می‌دهند. این نشان می‌دهد که پیکربندی‌های شناسایی‌شده، قوی هستند و می‌توانند بخش قابل‌توجهی از تنوع در قصد کارآفرینی در کشورهای مختلف را تشکیل دهند.

این پژوهش با نشان‌دادن تأثیر مشترک عوامل خارجی با استفاده از روش fsQCA به روند رشد تحقیقات در مورد عوامل تعیین‌کننده قصد کارآفرینانه افزوده است. همچنین به نظریه نهادی و تحقیق در مورد عوامل نهادی کمک می‌کند. یافته‌های این مطالعه بینش‌های ارزشمندی را در مورد عوامل مؤثر بر قصد کارآفرینی ارائه می‌کند. این تجزیه‌وتحلیل اهمیت درنظرگرفتن ترکیبات مختلف شرایط را به‌جای عوامل فردی هنگام مطالعه قصد کارآفرینی برجسته می‌کند. همچنین بر نقش عوامل نهادی رسمی مانند ثبات سیاسی، کارایی دولت، کیفیت نظارتی و حاکمیت قانون در شکل‌دهی به قصد کارآفرینی تأکید می‌کند.

در مقایسه با پژوهش‌های پیشین، نتایج این مطالعه، نقش مهمی را برای عوامل نهادی در تعیین قصد کارآفرینانه در کشورهای درحال‌توسعه تأیید می‌کنند. برای مثال، پژوهش‌های گذشته اغلب به تأثیرات مثبت حاکمیت قانون و کیفیت نظارتی اشاره کرده‌اند (لوتانس، دی استایکوویچ و استایکوویچ[1]، ۲۰۰۰) و نتایج این مطالعه نیز تأیید می‌کند که حاکمیت قانون و کیفیت نظارتی به‌عنوان عوامل مؤثر در افزایش نیات کارآفرینی افراد در کشورهای درحال‌توسعه مهم هستند. در ضمن، پژوهش‌های قبلی به اهمیت تأثیرات فساد و عدم استقرار سیاسی بر قصد کارآفرینی اشاره کرده‌اند (لمبسدورف[2]، ۱۹۹۹)، و نتایج این پژوهش نیز تأیید می‌کنند که این عوامل منفی می‌توانند نیات کارآفرینانه را کاهش دهند. در اینجا، این مطالعه به تبیین تأثیرات منفی فساد و عدم استقرار سیاسی بر نیات کارآفرینی در کشورهای درحال‌توسعه ادامه می‌دهد. به‌طور کلی، نتایج این پژوهش با تأیید و توسعه مفاهیمی که در پژوهش‌های پیشین بررسی شده‌اند، به پیشرفت در درک عوامل تعیین‌کننده قصد کارآفرینی و تأثیرات نهادی در این زمینه کمک می‌کند.

---

[1] Luthans, D. Stajkovic & Stajkovic

[2] Lambsdorff

یافته‌های این مطالعه، پیامدهای مهمی برای سیاست‌گذاران و دست‌اندرکاران دارد. آنها پیشنهاد می‌کنند که تلاش‌ها برای ارتقای قصد کارآفرینی باید بر ایجاد شرایطی که برای کارآفرینی مساعد است، مانند تضمین ثبات سیاسی، بهبود کارایی دولت، افزایش کیفیت نظارتی و تقویت حاکمیت قانون، متمرکز شود. با درک ترکیب‌های خاص شرایطی که منجر به قصد کارآفرینی می‌شود، سیاست‌گذاران می‌توانند مداخلات هدفمندی را برای تقویت کارآفرینی در زمینه‌های مختلف طراحی کنند. نتایج نشان داد برای افزایش قصد کارآفرینانه در کشورهای درحال‌توسعه، لازم است که ثبات سیاسی و حاکمیت قانون به‌خوبی برقرار باشد. همچنین، دولت باید برای افزایش کارایی خود و بهبود کیفیت نظارت بر فعالیت‌های اقتصادی تلاش کند. باید شرایط مناسب برای رشد و توسعه صنعت و بازار نیز فراهم شود.

این پژوهش کاربردی، علاوه بر اینکه می‌تواند راهکاری مناسب برای افزایش قصد کارآفرینانه در کشورهای درحال‌توسعه باشد می‌تواند به خلق ثروت و افزایش بهره‌وری در کشورهای درحال‌توسعه کمک کنند.

ذکر این نکته ضروری است که این مطالعه، محدودیت‌های خاصی دارد. تجزیه‌وتحلیل، بر اساس داده‌های مقطعی بود که توانایی ایجاد علیت را محدود می‌کند. تحقیقات آینده می‌تواند از داده‌های طولی برای بررسی روابط زمانی بین شرایط شناسایی‌شده و قصد کارآفرینی بهره‌مند شود. علاوه بر این، این مطالعه بر روی عوامل سازمانی رسمی متمرکز شد و سایر تأثیرات بالقوه بر قصد کارآفرینی، مانند عوامل فرهنگی یا ویژگی‌های فردی را درنظر نگرفت. تحقیقات آینده می‌تواند تعامل بین عوامل رسمی و غیررسمی را برای دستیابی به درک جامع‌تری از قصد کارآفرینی بررسی کند. همچنین پژوهش حاضر به‌صورت مقطعی انجام شده و محدود به سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸ بوده (البته آخرین گزارش‌های بین‌الملل مربوط به همین سال‌ها است) بنابراین در تعمیم نتایج باید احتیاط کرد. همچنین این پژوهش بر روی نمونه محدودی از کشورهای درحال‌توسعه انجام شده است و در تعمیم نتایج به سایر کشورها باید جانب احتیاط را رعایت کرد.

پیشنهاد می‌شود که در پژوهش‌های آینده، سایر کشورها نیز مطالعه و نتایج با هم مقایسه شوند. علاوه بر این، پژوهش‌های دیگری در محدوده زمانی گسترده‌تری انجام شود. همچنین، پیشنهاد می‌شود که در پژوهش‌های آینده، از سایر ابزارهای پژوهشی مانند مصاحبه با خبرگان برای گردآوری اطلاعات نیز استفاده شود. در این پژوهش، شاخص‌های رسمی از گزارش‌های بانک جهانی استفاده شدند؛ بنابراین پیشنهاد می‌شود که شاخص‌های دیگری نیز از سایر منابع استخراج و نتایج بسط داده شوند.

References

Abor, J., & Quartey, P. (2010). Issues in SME development in Ghana and South Africa. *International research journal of finance and economics*, *39*(6), 215-228.

Ács, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National Systems of Entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, *43*(3), 476–494. https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.08.016

Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics*, *51*, 501-514.

Agostino, M., Nifo, A., Trivieri, F., & Vecchione, G. (2020). Rule of law and regulatory quality as drivers of entrepreneurship. *Regional Studies*, *54*(6), 814–826. https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1648785

Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. M. (2012). Size matters: Entrepreneurial entry and government. Small Business Economics, 39(1), 119–139. https://doi.org/10.1007/s11187-010-9299-y

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior, Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50 (2), 179-211.

Al-Qadasi, N., Zhang, G., Al-Awlaqi, M. A., Alshebami, A. S., & Aamer, A. (2023). Factors influencing entrepreneurial intention of university students in Yemen: The mediating role of entrepreneurial self-efficacy. *Frontiers in Psychology*, *14*, 1111934.

Amini Sedeh, A., Abootorabi, H., & Zhang, J. (2021). National social capital, perceived entrepreneurial ability and entrepreneurial intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, *27*(2), 334-355.

Arasti, Z., Pasvishe, F. A., & Motavaseli, M. (2012). Normative institutional factors affecting entrepreneurial intention in Iranian information technology sector. *Journal of management and strategy*, *3*(2), 16.

Audretsch, D. B., Belitski, M., & Cherkas, N. (2021). Entrepreneurial ecosystems in cities: The role of institutions. *PLoS ONE*, *16*(3 March 2021), 1–22. https://doi.org/10.1371/journal.pone.0247609

Ayyagari, M., Beck, T., & Hoseini, M. (2020). Finance, law, and poverty: Evidence from India. Journal of Corporate Finance, 60, 101515.

Barba-Sánchez, V., Mitre-Aranda, M., & Brío-González, J. del. (2022). The entrepreneurial intention of university students: An environmental perspective. *European Research on Management and Business Economics*, *28*(2). https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2021.100184

Baghersad, V., Davari, A., & Azizi, M., (2023). Entrepreneurial ecosystem is a necessary or sufficient condition for competitiveness. Iranian journal of management sciences, 14(55), 107-129. (in Persian)

Baghersad, V., Davari, A., & Azizi, M. (2020). Entrepreneurial ecosystem and competitiveness in selected industries. *Journal of Entrepreneurship Development*, *12*(4), 521-540. (in Persian)

Bichler, B. F., Kallmuenzer, A., Peters, M., Petry, T., & Clauss, T. (2022). Regional entrepreneurial ecosystems: how family firm embeddedness triggers ecosystem development. *Review of Managerial Science*, *16*(1), 15–44https://link.springer.com/article/10.1007/s11846-020-00434-9

Boettke, P. J., & Coyne, C. J. (2009). Context Matters: Institutions and Entrepreneurship. Foundations and Trends in Entrepreneurship, 5(3), 135–209. https://doi.org/10.1561/0300000018

Bogatyreva, K., Edelman, L.F., Manolova, T.S., Osiyevskyy, O. and Shirokova, G. (2019), "When do entrepreneurial intentions lead to actions? The role of national culture", Journal of Business Research, Vol. 96, pp. 309-321.

Bradley, S. W., Kim, P. H., Klein, P. G., McMullen, J. S., & Wennberg, K. (2021). Policy for innovative entrepreneurship: Institutions, interventions, and societal challengeshttps://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/sej.1395

Braunerhjelm, P., Desai, S., & Eklund, J. E. (2015). Regulation, firm dynamics, and entrepreneurship. *European Journal of Law and Economics*, *40*(1), 1–11. https://doi.org/10.1007/s10657-015-9498-8

Busenitz Gomez C and Spencer JW (2000) Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. Academy of Management Journal 43(5): 994-1003.

Casson, M. (1982). The Entrepreneur: An Economic Theory. Totowa, *NJ: Barnes and Noble book.*

Ciravegna, L., & Brenes, E. R. (2016). Learning to become a high reliability organization in the food retail business. *Journal of Business Research*, *69*(10), 4499–4506. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.03.015

Duong, C. D. (2023). A moderated mediation model of perceived barriers, entrepreneurial self-efficacy, intentions, and behaviors: A social cognitive career theory perspective. *Oeconomia Copernicana*, *14*(1), 355–388. https://doi.org/10.24136/oc.2023.010

Douglas, E. J., & Shepherd, D. A. (2002). Self-Employment as a Career Choice: Attitudes, Entrepreneurial Intentions, and Utility Maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *26*(3), 81–90. https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902698000081

Estrin, S., & Prevezer, M. (2010). A survey on institutions and new firm entry: How and why do entry rates differ in emerging markets? Economic Systems, 34(3), 289–308. https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2010.01.003

Fayolle A and Liñán F (2014) The future of research on entrepreneurial intentions. Journal of Business Research 67(5): 663-666

Ghatak, A., Chatterjee, S., & Bhowmick, B. (2023). Intention towards digital social entrepreneurship: An integrated model. *Journal of Social Entrepreneurship*, *14*(2), 131-151.

Hadjimanolis, A. (2016), "Perceptions of the institutional environment and entrepreneurial intentions in a small peripheral country", International Journal of Entrepreneurship and Small Business, Vol. 28 No. 1, pp. 20-35.

Hockerts, K. (2017). Determinants of social entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, *41*(1), 105-130.

Hoogendoorn, B. (2016). The Prevalence and Determinants of Social Entrepreneurship at the Macro Level. *Journal of Small Business Management*, *54*, 278–296https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jsbm.12301

Iakovleva, T., Kolvereid, L., & Stephan, U. (2011). Entrepreneurial intentions in developing and developed countries. *Education+ training*, *53*(5), 353-370.

Ju, W. and Zhou, X. (2020), "Institutional environment and entrepreneurial intention of academics in China", Social Behavior and Personality: An International Journal, Vol. 48 No. 4, pp. 1-15

Junaid, D., He, Z., & Afzal, F. (2022). The impact of weak formal institutions on the different phases of the entrepreneurial process. *Journal of Business Research*, *144*(July 2020), 236–249. https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.01.040

Khaw, K. W., Thurasamy, R., Al-Abrrow, H., Alnoor, A., Tiberius, V., Abdullah, H. O., & Abbas, S. (2023). Influence of generational status on immigrants' entrepreneurial intentions to start new ventures: a framework based on structural equation modeling and multicriteria decision-making. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, *15*(3), 589-634. https://doi/10.1108/JEEE-04-2021-0141/full/html

Krueger Jr, N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. Journal of Business Venturing, 15(5-6), 411-432. https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00033-0

Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. Entrepreneurship & regional development, 5(4), 315-330.

Kumar, G., & Borbora, S. (2017). *Facilitation of Entrepreneurship : The Role of Institutions and the Institutional Environment*. *July*.https://www.researchgate.net/profile/Gunjan-Kumar-3/publication/318419183_Facilitation_of_Entrepreneurship_The_Role_of_Institutions_and_the_Institutional_Environment/links/59685dc6458515e9af9ec17f/Facilitation-of-Entrepreneurship-The-Role-of-Institutions-and-the-Institutional-Environment.pdf

Linan, F., & Chen, Y. W. (2009). Development and cross–cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, *33*(3), 593-617.

Linan, F., Paul, J., & Fayolle, A. (2020). SMEs and entrepreneurship in the era of globalization: advances and theoretical approaches. *Small Business Economics*, *55*, 695-703.

Liñán, F., Rodríguez-Cohard, J. C., & Rueda-Cantuche, J. M. (2011). Factors affecting entrepreneurial intention levels: A role for education. *International Entrepreneurship and Management Journal*, *7*(2), 195–218. https://link.springer.com/article/10.1007/s11365-010-0154-z

Maalaoui, A., Partouche, J., Safraou, I., & Viala, C. (2023). Senior entrepreneurship: how subjective age affects seniors' entrepreneurial intentions. *Review of Managerial Science*, *17*(2), 443-465.

Maheshwari, G., Kha, K. L., & Arokiasamy, A. R. A. (2022). Factors affecting students' entrepreneurial intentions: a systematic review (2005–2022) for future directions in theory and practice. *Management Review Quarterly*, 1-68. https://doi.org/10.1007/s11301-022-00289-2

Mair, J., & Noboa, E. (2006). Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture are formed. In *Social entrepreneurship* (pp. 121-135). London: Palgrave Macmillan UK.

Masurel, E., Nijkamp, P., Tastan, M., & Vindigni, G. (2002). Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship. *Growth and change*, *33*(2), 238-260.

Mcmullen, J. S., Bagby, D. R., & Palich, L. E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, *32*(5), 875–895. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00260.x

Muralidharan, E., & Pathak, S. (2017). Informal institutions and international entrepreneurship. *International Business Review*, *26*(2), 288-302.

North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(*1*), 97–112. https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97

Nwagu, N. B., & Enofe, E. E. (2021). The impact of entrepreneurship on the economic growth of an economy: An overview. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences*, *12*(4), 143-149.

Obaji, N. O., & Olugu, M. U. (2014). The Role of Government Policy in Entrepreneurship Development. *Science Journal of Business and Management, 2*(4), 109https://www.researchgate.net/profile/Nkem-Obaji/publication/309900634_The_Role_of_Government_Policy_in_Entrepreneurship_Development/links/593e97b945851506cb805f26/The-Role-of-Government-Policy-in-Entrepreneurship-Development.pdf

Parsons T (1990) Prolegomena to a theory of social institutions. American Sociological Review 55(3): 319-333

Ragin, C (1987). The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies. *Berkeley, CA: University of California Press.*, *95*(3), 825–826. https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/229365

Ragin, C. C. (2000). *Fuzzy-set social science*. University of Chicago Press.

Reiner, C., & Staritz, C. (2013). Private Sector Development and Industrial Policy: Why, How, and for Whom? *Wien: Osterreichische Entwicklungspolitik*, 53–61.

Rihoux, B. (2013). Qualitative comparative analysis (QCA), anno 2013: reframing the comparative method's seminal statements. *Swiss Political Science Review*, *19*(2), 233-245.

Schwarz, E. J., Wdowiak, M. A., Almer-Jarz, D. A., & Breitenecker, R. J. (2009). The effects of attitudes and perceived environment conditions on students' entrepreneurial intent: An Austrian perspective. *Education and Training*, *51*(4), 272–291. https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/00400910910964566/full/html

Sendra-Pons, P., Comeig, I., & Mas-Tur, A. (2022). Institutional factors affecting entrepreneurship: A QCA analysis. *European Research on Management and Business Economics*, *28*(3), 100187. https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2021.100187

Shane scott & Venkataraman. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research? In *Academy of Management Review*.

Shinnar, R. S., Giacomin, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture. Entrepreneurship Theory and Practice, 36(3), 465-493.

Sim, M. S. C., Galloway, J. E., Ramos, H. M., & Mustafa, M. J. (2023). University's support for entrepreneurship and entrepreneurial intention: the mediating role of entrepreneurial climate. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, *15*(2), 360-378.

Sinha, S., Singh, S., Mukunda Das, V., & Sharma, A. (2019). A framework for linking entrepreneurial ecosystem with institutional factors: a modified total interpretive structural modeling approach. *J. for Global Business Advancement*, *12*(3), 382. https://doi.org/10.1504/jgba.2019.10022953

Sobel, R. S. (2008). Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. Journal of Business Venturing, 23(6), 641–655. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.004

Sottini, A. and Cannatelli, B.L. (2022), "Entrepreneurship and misconducting behaviors: a conceptual model of institutional divergence", The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 14657503221076825. Doi: 10.1177/14657503221076825.

Szyliowicz, D., & Galvin, T. (2010). Applying broader strokes: Extending institutional perspectives and agendas for international entrepreneurship research. *International Business Review*, *19*(4), 317–332. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2010.01.002

Tenenhaus, M., Vinzi, V. E., Chatelin, Y. M., & Lauro, C. (2005). PLS path modeling. Computational statistics & data analysis, 48(1), 159-205.

Trisyahputra, B., & Kusumawati, A. (2023). The Effect of Environmental Turbulence and Entrepreneurial Opportunities on Entrepreneurial Intention in Digital MSMES Indonesia. *PROFIT: JURNAL ADMINISTRASI BISNIS*, *17*(2), 242-252.

Tukamushaba, E. K., Orobia, L., & George, B. P. (2011). Development of a conceptual model to understand international social entrepreneurship and its application in the Ugandan context. *Journal of International Entrepreneurship*, *9*, 282-298.

Tseng, T. H., Wang, Y. M., Lin, H. H., Lin, S. J., Wang, Y. S., & Tsai, T. H. (2022). Relationships between locus of control, theory of planned behavior, and cyber entrepreneurial intention: The moderating role of cyber entrepreneurship education. *The International Journal of Management Education*, *20*(3), 100682. https://doi.org/10.1016/j.ijme.2022.100682

Urban, B. (2013), "Influence of the institutional environment on entrepreneurial intentions in an emerging economy", The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, Vol. 14 No. 3, pp. 179-191.

Urban, B. and Kujinga, L. (2017), "The institutional environment and social entrepreneurship intentions", International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research, Vol. 23 No. 4, pp. 638-655.

Wetzels, M., Odekkerken-Schroder, G. & Van Oppen, C. (2009). Using PLS path modeling for assessing hierarchical construct models: Guidelines and empirical illustration, MIS Quarterly, 33(1): 177

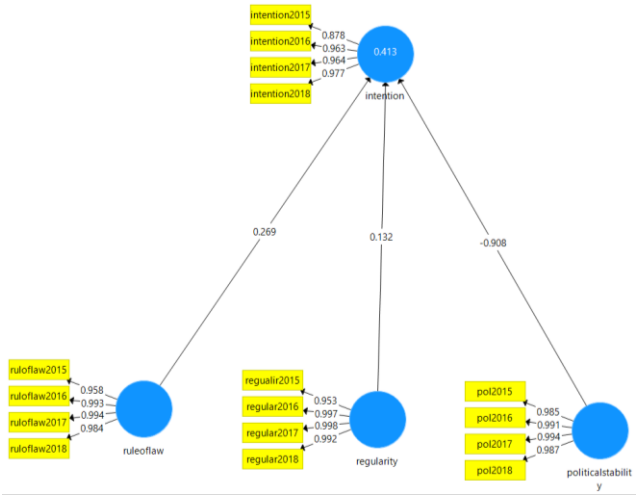
Woodside, A. G., & Zhang, M. (2012). Identifying X-Consumers Using Causal Recipes: "Whales" and "Jumbo Shrimps" Casino Gamblers. *Journal of Gambling Studies*, *28*(1), 13–26. https://doi.org/10.1007/s10899-011-9241-5

Yamini, R., Soloveva, D., & Peng, X. (2022). What inspires social entrepreneurship? The role of prosocial motivation, intrinsic motivation, and gender in forming social entrepreneurial intention. *Entrepreneurship Research Journal*, *12*(2), 71-105.

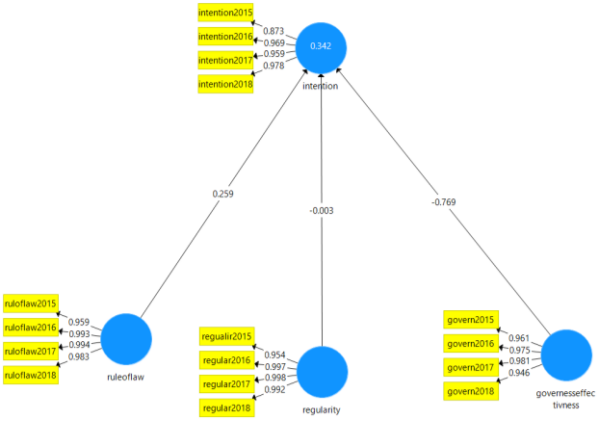
Yeung, H. W. C. (2002). Entrepreneurship in international business: An institutional perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, *19*(1), 29–61. https://doi.org/10.1023/A:1014887523110

Zapkau, F.B., Schwens, C., Steinmetz, H. and Kabst, R. (2015), "Disentangling the effect of prior entrepreneurial exposure on entrepreneurial intention", Journal of Business Research, Vol. 68 No. 3, pp. 639-653

ضمائم



مدل شماره ۲



مدل شماره ۳