

The Effect of Entrepreneurship on Income Inequality in Selected Countries

Abolfazl Shahabadi*

Roghayeh Pouran **, Mohamad Reza Soleimani ***

Abstract

Income inequality is one of the important socio-economic issues that is very important in development economics the study of the factors affecting it. In this regard, the present study has tried to investigate the impact of entrepreneurship on income inequality in two groups of selected developing and developed countries during the period 2009-2019. In order to achieve more accurate results, entrepreneurship is divided into necessity and opportunistic entrepreneurship groups in the model. For this purpose, the research model has been estimated by approaching panel data and generalized moment method (GMM) separately for the two groups of selected countries. The results show that necessity-oriented entrepreneurship has a negative and significant effect on income inequality in both groups of selected countries. However, the estimated coefficient is higher in developing countries. Also, opportunistic entrepreneurship has a positive and significant effect on income inequality in both groups of selected countries. However, the estimated coefficient is higher in developed countries.

* Professor, Department of Economics, Faculty of Social Sciences and Economics, Alzahra University, Tehran, Iran (corresponding Author), a.shahabadi@alzahra.ac.ir

** Post-Doctoral Researcher, Department of Economic, Faculty of Social Sciences and Economics, Alzahra University, Tehran, Iran, r.pouran@alzahra.ac.ir

*** MA of Business Management, Iran, hanamoon1369@gmail.com

Date of receipt: 24/7/2021, Date of acceptance: 13/1/2022



Copyright © 2010, IHCS (Institute for Humanities and Cultural Studies). This is an Open Access article. This work is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/> or send a letter to Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

Keywords: Income Inequality, Necessity-Driven & Opportunity-Driven Entrepreneurship, Education Misery Index, Financial Development.

JEL Classification: D31, L26, I24, P46, D53.

تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در کشورهای منتخب

ابوالفضل شاه‌آبادی*

رقیه پوران**، محمدرضا سلیمانی***

چکیده

نابرابری درآمد از موضوعات مهم اقتصادی-اجتماعی است که بررسی عوامل موثر بر آن در مباحث اقتصاد توسعه از اهمیت زیادی برخوردار است. در این راستا، تحقیق حاضر سعی نموده است تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در دو گروه از کشورهای منتخب در حال توسعه و توسعه‌یافته را طی دوره ۲۰۱۹-۲۰۰۹ بررسی نماید. به منظور حصول به نتایج دقیق‌تر، شاخص کارآفرینی به دو گروه ضرورت‌گرا و کارآفرینی فرصت‌گرا تفکیک و در مدل منظور شده است. برای این منظور، مدل تحقیق با رهیافت داده‌های تابلویی و به روش گشتاورهای تعمیم‌یافته به تفکیک دو گروه از کشورهای منتخب برآورد گردیده است. نتایج نشان داد کارآفرینی ضرورت‌گرا بر نابرابری درآمد در هر دو گروه از کشورهای منتخب تأثیر منفی و معنی‌داری دارد. اما، ضریب برآورد شده مربوط به آن در کشورهای در حال توسعه بزرگتر است. همچنین، کارآفرینی فرصت‌گرا بر نابرابری درآمد در هر دو گروه از کشورهای منتخب تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد. اما، ضریب برآورد شده مربوط به آن در کشورهای توسعه‌یافته بزرگتر است.

کلیدواژه‌ها: نابرابری درآمد، کارآفرینی ضرورت‌گرا و فرصت‌گرا، فلاکت اقتصادی، آموزش، توسعه مالی.

* استاد گروه اقتصاد دانشکده علوم اجتماعی و اقتصادی، دانشگاه الزهراء، تهران، ایران (نویسنده مسئول)
a.shahabadi@alzahra.ac.ir

** پژوهشگر پسادکتری، گروه اقتصاد دانشکده علوم اجتماعی و اقتصادی، دانشگاه الزهراء، تهران، ایران
r.pouran@alzahra.ac.ir

*** کارشناس ارشد مدیریت مالی، دانشگاه آزاد واحد بوئین زهراء، hanamoon1369@gmail.com

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۵/۲، تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۱۰/۲۳



Copyright © 2018, IHCS (Institute for Humanities and Cultural Studies). This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International, which permits others to download this work, share it with others and Adapt the material for any purpose.

۱. مقدمه

در دهه‌های گذشته، عده‌ای از اقتصاددانان توسعه به جای تمرکز بر مسئله توزیع درآمد (Income Distribution) و ارائه راه‌حل برای رفع نابرابری‌های شدید درآمدی در جامعه، بر تسریع رشد اقتصادی (Economic Growth) و افزایش درآمدسرانه (The Per Capita Income) - به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه - تأکید داشتند و حتی نابرابری شدید درآمدی را لازمه رشد و کارایی اقتصادی عنوان می‌کردند. با این استدلال که ثروتمندان نسبت به فقرا درصد بیشتری از درآمد خود را پس‌انداز (Savings) و سرمایه‌گذاری (Investment) می‌کنند و این به افزایش رشد اقتصادی کمک می‌کند (Guterres, 2020: p.44). واقعیت این است که فقر و نابرابری درآمد (Income Inequality) پدیده‌ای ناخوشایند است و مبارزه با آن، انگیزه اصلی شکل‌گیری بسیاری از جنبش‌های سیاسی، اجتماعی و دینی در عصر حاضر بوده است. لذا، امروزه دیگر شکاف عظیم درآمدی بین طبقات مختلف جامعه نه تنها مزیت قلمداد نمی‌شود، حتی مانعی برای تحقق رشد و توسعه اقتصادی مستمر و باثبات محسوب می‌شود (شاه‌آبادی و ساری‌گل، ۱۳۹۲: ۲). از این‌رو، توزیع متعادل‌تر درآمد در جامعه به یکی از مؤلفه‌های اصلی عدالت اجتماعی تبدیل شده و شناسایی عوامل موثر بر آن و تجزیه و تحلیل آثار توزیعی سیاست‌های اعمال شده برای دستیابی به این هدف از اهمیت بالایی در محافل علمی و سیاست‌گذاری برخوردار شده است.

از سویی، در برخی مطالعات از توسعه کارآفرینی (Entrepreneurship) به‌عنوان یکی از الزامات دستیابی به عدالت اجتماعی و رفع نابرابری‌های درآمدی یاد شده است. طرفداران این دیدگاه معتقدند، کارآفرینان با ارائه طرح‌های نوآورانه، بسیج منابع و بهره‌گیری از ارتباطات موثر و برهم‌زدن معیارهای تجاری حاکم بر فضای کسب‌وکار، بستر مناسب برای مشارکت حداکثری آحاد جامعه در فعالیتهای اقتصاد را فراهم می‌کنند و موانع موجود بر سر راه توسعه پایدار اقتصادی و اجتماعی و توزیع متعادل‌تر درآمد را مرتفع می‌سازند. اما، برخی دیگر از صاحب‌نظران معتقدند توسعه کارآفرینی لزوماً به کاهش نابرابری درآمد منجر نمی‌شود. بلکه، انگیزه افراد از کارآفرینی در نحوه اثرگذاری کارآفرینی بر نابرابری درآمد مؤثر است و می‌تواند نابرابری درآمد را افزایش یا کاهش دهد (Lecuna, 2019).

مطالعات داخلی و بین‌المللی موجود حاکی از تأثیرات متفاوت کارآفرینی بر نابرابری درآمد است. بررسی این مطالعات این گمانه را ایجاد می‌کند که تفاوت‌های کشورهای از نقطه نظر میزان توسعه‌یافتگی، میزان رضایت از اوضاع اقتصادی و یا نوع کارآفرینان می‌تواند بر مثبت یا منفی بودن این رابطه تأثیرگذار باشد. لذا در این مطالعه سعی شده است که به بررسی این موضوع در دو گروه از کشورهای منتخب در حال توسعه با درآمد سرانه متوسط و پایین، و کشورهای توسعه‌یافته با درآمد سرانه بالا بطور جداگانه تمرکز شود و به جای شاخص کل کارآفرینی از شاخص‌های تفکیک شده کارآفرینی ضرورت‌گرا و فرصت‌گرا در مدل پیشنهادی استفاده شود. در ادامه، ضمن مرور مبانی نظری و تجربی ارتباط نابرابری درآمد و کارآفرینی، به ارائه مدل پیشنهادی و بررسی نتایج برآورد طی دوره ۲۰۱۹-۲۰۰۹ پرداخته شده است. و در نهایت، نتایج حاصل با هدف کمک به سیاست‌گذاری تحلیل و در قالب توصیه‌های سیاستی ارائه شده است.

۲. مبانی نظری

به چگونگی تقسیم درآمد حاصل از تولید میان عوامل تولید، توزیع درآمد گویند (Richmond & Triplett, 2018). در برخی از نظریات اقتصادی، توزیع نابرابر درآمد از شروط اصلی رشد اقتصادی عنوان شده است. زیرا، به زعم آنها، نیازهای اقشار پایین اجتماع اشباع‌نشده است و توزیع برابر درآمد باعث می‌شود اقشار پایین اجتماع تمام درآمد خود را صرف خرید کالاها و خدمات نمایند. این در صورتی است که اقشار بالا نیازهای اولیه خود را برطرف نموده و مازاد درآمدشان را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنند. در نتیجه، طبق این نظریه، توزیع نابرابر درآمد به تسریع رشد اقتصادی کمک می‌کند. در نقطه مقابل این نظریه، برخی معتقدند، تجربه کشورهای توسعه‌نیافته نشان داده که ثروتمندان این جوامع اضافه درآمد خود را به جای پس‌انداز، صرف خرید کالاهای لوکس و تجملاتی می‌کنند. به علاوه، درآمد کم فقرا باعث ضعف جسمی و کاهش بهره‌وری آنها می‌شود و در نهایت، میزان تولید، درآمد ملی و رشد اقتصادی کاهش می‌یابد. همچنین، افزایش درآمد فقرا باعث افزایش تقاضای کالاهای ضروری ساخت داخل می‌شود که به نوبه خود باعث افزایش اشتغال و تولید می‌گردد. ضمن این که توزیع برابر درآمد باعث افزایش انگیزه‌های روانی افراد جهت مشارکت بیشتر در توسعه اقتصادی می‌شود (Shahabadi et al., 2018: p. 63). به علاوه، در اقتصاد هنجاری نیز توزیع درآمد از موضوعات مورد بحث است. مثلاً در برخی نظریات، هدف توزیع درآمد ثبات سیاسی و رضایت مردم از دولت عنوان می‌شود. برخی نیز به جهت برقراری عدالت توزیع مناسب را

ضروری می‌دانند. هرچند در نظریات عدالت، برابری حسابی درآمدها به مفهوم عدالت نیست. بلکه، درآمدها باید بر اساس استحقاق افراد توزیع گردد. مبنای استحقاق نیز بر اساس دیدگاه‌های فلسفی مختلف تفاوت دارد. به‌طور نمونه، مبنای استحقاق در اقتصاد نئوکلاسیکی تولید نهایی (میزان سهم در تولید) است. برخی از اقتصاددانان رفاه نیز توزیع برابر درآمد را با توجه به هدف حداکثرسازی رفاه اجتماعی و قانون مطلوبیت نزولی الزامی می‌دانند (Shahabadi et al., 2017: p. 1176) و معتقدند افزایش نابرابری درآمد از مجاری مختلف بر سلامت آحاد جامعه تأثیر می‌گذارد. زیرا، موجب تحمیل فشار روحی و روانی بر افراد فقیر شده و مشارکت اجتماعی آنها را کاهش و واکنش‌های خشم‌آلود این قبیل افراد نسبت به وقایع پیرامون را در پی دارد که مجموع این رفتارها در نهایت به سلامت عمومی آسیب می‌زند (Lynch et al., 2004). به‌علاوه، نابرابری درآمدی به کیفیت پائین‌تر آموزش و پرورش، کاهش پیشرفت تحصیلی و امکانات آموزشی فقرا می‌انجامد. از دیگر پیامدهای افزایش نابرابری درآمد، تأثیر آن بر جرم و جنایت است. زیرا، افراد، رفاه خود را در نسبت با افراد مرفه می‌سنجند و اگر فاصله بین آنها زیاد باشد، برای رسیدن به سطح بالاتری از رفاه - در صورت عدم امکان دستیابی به آن از مسیر درست - به انجام اعمال مجرمانه گرایش پیدا می‌کنند. طبق تعریف سانچز و همکاران (Sánchez et al., 2003) نیز جرم زمانی اتفاق می‌افتد که منابع اقتصادی (مثلاً درآمد) فرد در سطحی پایین‌تر از سطح آستانه‌ای (متوسط درآمد جامعه) باشد (یحیوی دی‌زج و همکاران، ۱۳۹۷: ۲۰۲). در نهایت، طبق دیدگاه توراس و بویس (Torras & Boyce, 1998) افزایش نابرابری درآمد بر کیفیت محیط زیست نیز اثر منفی می‌گذارد. به این صورت که افزایش نابرابری درآمد و قدرت (سواد، حق مالکیت و آزادی‌های اجتماعی) با تأثیر منفی بر سیاست‌های حامی محیط زیست، موجب تخریب کیفیت محیط زیست می‌شود (هراتی و همکاران، ۱۳۹۵: ۱۹۹). بنابراین، عوارض منفی نابرابری درآمدی بر طیف متنوعی از متغیرهای اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی موجب شده است شناسایی و تعیین عوامل موثر بر آن به یکی از مباحث اصلی اقتصاد توسعه تبدیل شود.

از سویی، تبیین صحیح و حداکثری نابرابری درآمد صرفاً با تکیه بر عوامل سنتی راهگشا نیست. بلکه، باید سهم مسائل و متغیرهای نوظهور که شئون زندگی اجتماعی بشر را در نوردیده در ایجاد نابرابری درآمد مشخص شود (شاه‌آبادی و ساری‌گل، ۱۳۹۴: ۶۴). از جمله، این متغیرها کارآفرینی است که به انجام کارهای جدید و ابداع روش‌های نوین برای امور سنتی اشاره دارد و به زعم شومپتر (Schumpeter, 1934) تخریب خلاق (Creative Destruction) است و از راهبردهای مهم دستیابی به رشد و توسعه در عصر حاضر محسوب می‌شود. به‌نحوی که

تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در ... (ابوالفضل شاه‌آبادی و دیگران) ۷۳

وی کارآفرینان را سرمایه‌های عظیم انسانی جوامع می‌داند که منشأ و موجد تأثیرات حیاتی در روند پیشرفت کشورها هستند و فرآیند توسعه را تسهیل و تسریع می‌سازند. زیرا، به باور او کارآفرینان با شناسایی فرصت‌ها، شرایط را کنترل و مهار نموده و با خلق اثر مفید و برجسته سبب آرامش، آسایش و رفاه جامعه می‌شوند. علاوه بر این، کارآفرینان از کنار مسائل و مشکلات اطراف خود به راحتی نمی‌گذرند و مانند حلال، وضع اقتصادی موجود را به هم ریخته و موجب تحرک اقتصاد می‌شوند. همچنین، بهره‌وری را ارتقاء داده و با ایجاد اشتغال کارآ و مولد به رشد و توسعه بسیاری از شاخص‌ها کمک می‌کنند (میرعرب، ۱۳۸۶: ۱۳۹). البته، در نظریه کارآفرینی کریزرنر (Kirzner, 1973)، نقش کارآفرین تخریب خلاق و برهم زدن تعادل بازار نیست. بلکه، فرض اساسی وی این است که اغلب بازارها در بیشتر موارد ناکارایی دارند و در حالت عدم تعادل به سر می‌برند که این مسئله فرصت‌هایی را در اختیار افراد کارآفرین قرار می‌دهد تا از این ناکارایی‌ها بهره‌برداری نموده، منابع را با کارایی بیشتری تخصیص دهند و خلق ثروت نمایند. بنابراین، از آنجا که بازار همیشه در حالت تعادل نیست، نقش کارآفرین سوق دادن بازار به سمت تعادل است (Holcombe, 2003).

با این حال، انگیزه افراد از کارآفرینی یکسان نیست. سازمان دیده‌بان جهانی کارآفرینی (Global Entrepreneurship Monitor) کارآفرینان را بر مبنای انگیزه به دو گروه ضرورت‌گرا/ اجباری (Necessity-Driven TEA) و فرصت‌گرا/ بهبودگرا (Opportunity-Driven TEA) تقسیم‌بندی می‌کند.

طبق تعریف، کارآفرینان ضرورت‌گرا، افرادی هستند که به دلیل نداشتن گزینه دیگری برای کسب درآمد، از سر ناچاری و به انگیزه بقاء، کسب و کارهای کوچکی راه اندازی می‌کنند؛ از فروشندگان خیابانی گرفته تا افراد تحصیلکرده‌ای که امید کمی به دستیابی به مشاغل رسمی دارند، از این دسته هستند. در مقابل، کارآفرینان فرصت‌گرا افرادی هستند که با انگیزه درک و بهره‌برداری از ایده‌های تجاری نوآورانه و با هدف استقلال شغلی یا افزایش درآمد اقدام به تصمیم‌گیری کارآفرینانه می‌نمایند (Reynolds et al. 2001: p. 8). طرح مفهوم «فرصت در کارآفرینی» نیز به مکتب اقتصادی اتریش بر می‌گردد که پیروان آن معتقدند بازارها از افرادی تشکیل شده که اطلاعات متفاوتی دارند، و داشتن اطلاعات خاص به افراد اجازه می‌دهد حتی با وجود حس منفعلانه نسبت به چنین فرصت‌هایی، فرصت‌های خاصی را ببینند که دیگران نمی‌بینند. به علاوه، تفاوت‌های موجود در اطلاعات باعث می‌شود افراد ارزش متفاوتی در یک کالا یا خدمت معین ببینند و قیمت‌های متفاوتی را برای به‌دست آوردن آن پیشنهاد کنند (1945:

(Hayek, p. 520). بنابراین، طبق نظریه کریزنر (۱۹۷۳) یکی از مشخصه‌های ویژه کارآفرینان این است که قادرند فرصت‌هایی را برای سود کارآفرینانه درک کنند. به عبارتی، قادرند ببینند کجا یک کالا می‌تواند به قیمت بالاتر از آنچه خریداری شده فروخته شود. لذا، این فرصت‌ها از دانش ناقص یا از تفاوت‌های ذهنی افراد از دانش زمان و مکان ناشی می‌شود که قبلاً توسط هایک تأکید شده بود (Khoshmaram et al., 2018: p. 2). البته، باید اشاره شود که کارآفرینی اگرچه ماهیت رفتاری دارد، اما زمانی مجال بروز می‌یابد که محیط اجازه آن را به فرد بدهد. به عنوان مثال، اگر نیروی انسانی تحصیل کرده و ماهر برای استخدام در کسب‌وکار مبتنی بر فرصت شناسایی شده توسط کارآفرین در منطقه مورد نظر وی وجود نداشته باشد، کارآفرینی اتفاق نمی‌افتاد. به عبارت بهتر، پویایی کارآفرینی، ضمن وابستگی به خصایل و ویژگی‌های فردی، به محیط نهادی حاکم بر آن جامعه نیز بستگی دارد. بنابراین، فرصت کارآفرینی در دو سطح فردی «درک فرصت (Opportunity Perception)» و نهادی «تراکم بازار» قابل بحث است؛ در سطح فردی به درصد جمعیت قادر به تشخیص فرصت‌های مناسب شروع کسب‌وکار در منطقه زندگی خود اشاره دارد. در سطح نهادی، ارزش این فرصت‌ها تحت تأثیر تراکم بازار شامل دو متغیر جزئی‌تر «اندازه بازار داخلی» و «درصد جمعیت شهرنشین» قرار دارد. بنابراین، فرصت‌های کارآفرینی در نواحی پرجمعیت و توسعه‌یافته شهری از آینده بهتری نسبت به نواحی فقیرتر روستایی برخوردارند (Global Entrepreneurship Index, 2019). همچنین، در کشورهای با درآمدسزانه پایین و تأمین اجتماعی ضعیف، تعداد کارآفرینان ضرورت‌گرا بیشتر است. زیرا، نبود گزینه‌های جایگزین کسب درآمد، افراد را به سمت ایجاد کسب‌وکار سوق می‌دهد. حتی اگر آینده این کسب‌وکارها مطلوب نباشد. اما، در کشورهای با درآمدسزانه بالا و نظام تأمین اجتماعی قوی، احتمال ایجاد کسب‌وکار با چشم‌انداز نامطلوب بسیار اندک است. از این رو، تعداد کارآفرینان فرصت‌گرا بیشتر است. به عبارتی، فضای کسب‌وکار در شکل‌گیری دو نوع کارآفرینی ضرورت‌گرا یا فرصت‌گرا تأثیر زیادی دارد. زیرا، فضای مناسب کسب‌وکار به‌طور معمول با افزایش تولید و توسعه اقتصادی همراه است و باعث کاهش کارآفرینی ضرورت‌گرا افزایش کارآفرینی فرصت‌گرا می‌شود (Bosma et al, 2008).

توجه به انگیزه‌های کارآفرینان نیز از آن رو اهمیت دارد که پیامدهای متفاوتی در پی دارد و می‌تواند بر متغیرهای اقتصادی از جمله توزیع درآمدسزانه تأثیرات مختلفی بر جای گذارد. به‌طور مشخص، در حالی که برخی از اقتصاددانان معتقد توسعه کارآفرینی با گردآوری پس‌اندازهای سرگردان و بی‌هدف و کمک به تشکیل سرمایه، ایجاد اشتغال در مقیاس وسیع،

تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در ... (ابوالفضل شاه‌آبادی و دیگران) ۷۵

توسعه متوازن منطقه‌ای و کاهش تمرکز اقتصادی موجب توزیع مجدد و عادلانه ثروت در جامعه شده و نابرابری درآمد را کاهش می‌دهد. بنابراین، نابرابری‌های درآمدی ناشی از سودهای غیرطبیعی حاصل از فرآیندهای تخریب خلاق موقتی است و حتی توسعه کارآفرینی در بلندمدت سود انحصاری را به چالش کشیده و نابرابری درآمد را کاهش می‌دهد (2018، Halvarsson et al؛ Packard & Bylund, 2018 و Kimhi, 2010). در مقابل، برخی دیگر از اقتصاددانان بر این باورند انگیزه کارآفرینان از خلاقیت و نوآوری در تأثیرگذاری کارآفرینی بر نابرابری درآمد نقش تعیین‌کننده‌ای دارد و می‌تواند به نتایج متفاوتی بینجامد. بر این اساس، کارآفرینی فرصت‌گرا به واسطه افزایش تمرکز بر سود و درآمد سبب افزایش نابرابری و کارآفرینی ضرورت‌گرا از طریق کاهش بیکاری و افزایش درآمد گروه‌های کمتر برخوردار، سبب کاهش نابرابری درآمد می‌شود (Lecuna, 2019).

۳. پیشینه پژوهش

در میان مطالعاتی که به صراحت به بررسی اثر کارآفرینی بر نابرابری درآمد پرداخته‌اند، به موارد ذیل می‌توان اشاره نمود.

راگوبی و الحربی (Ragoubi & El Harbi, 2019) رابطه پویای بین کارآفرینی و نابرابری درآمد را با رهیافت داده‌های تابلویی پویا فضایی در ۳۳ کشور با درآمد بالا و ۳۹ کشور با درآمد متوسط و کم در طی دوره ۲۰۱۴-۲۰۰۴ بررسی کرده‌اند. نتایج نشان داد یک رابطه معکوس U شکل بین کارآفرینی و نابرابری درآمدی منطبق با فرضیه منحنی کوزنتس در کشورهای با درآمد متوسط و کم وجود دارد. همچنین، اثر تعاملی نابرابری درآمد و درآمدسرانه بر کارآفرینی در کشورهای با درآمد متوسط و کم، منفی و معنی‌دار و در کشورهای با درآمد بالا، مثبت و معنی‌دار است.

لکانا (۲۰۱۸) با استفاده از داده‌های تابلویی ۵۴ کشور جهان به بررسی رابطه بین کارآفرینی و نابرابری درآمد در دوره ۲۰۱۲-۲۰۰۶ پرداخته است. نتایج پژوهش وی نشان داد سیاست‌های عمومی هدف‌گذاری شده جهت توسعه کارآفرینی رسمی و غیررسمی با کاهش نابرابری درآمد همراه است اما، هیچ تأثیر معنی‌داری از سمت کارآفرینی بلندپروازانه بر توزیع درآمد مشاهده نشد.

پاکارد و بیلاند (۲۰۱۸) با بررسی دیدگاه نظری مدرن درباره نابرابری در برابر نظریه‌های کارآفرینی، رابطه بین نابرابری و کارآفرینی را مورد مطالعه قرار داده‌اند و در پایان چنین استدلال

کرده‌اند که نابرابری بهزیستی از نابرابری درآمد مهم‌تر است. به‌علاوه، یک عامل اصلی و مغفول در افزایش نابرابری درآمدی، کارآفرینی است. زیرا، سودهای غیرطبیعی حاصل از کارآفرینی تخریب‌گرانه (نوآورانه) موجب افزایش نابرابری درآمد می‌شود. این در صورتی است که کارآفرینی تعدیل‌گرانه (مقلدانه) با به چالش کشیدن سود انحصاری موجب کاهش نابرابری درآمد می‌شود.

هالوارسن و همکاران (۲۰۱۸) با استفاده از داده‌های مقطعی سال‌های ۲۰۰۵ و ۲۰۱۳ کشور سوئد به بررسی رابطه بین کارآفرینی و نابرابری درآمد پرداخته‌اند. نتایج نشان داد افزایش نسبت خوداشتغالی در نیروی کار به عنوان جایگزین کارآفرینی موجب افزایش نابرابری درآمد شده و رابطه‌ای U شکل ایجاد نموده است.

پاتل و همکاران (Patel et al, 2018) با رهیافت داده‌های تابلویی، رابطه بین ابتکار کارآفرینانه و نابرابری اقتصادی را به عنوان نفرین رشد در ۹۲ کشور جهان مورد بررسی قرار داده‌اند. نتایج این مطالعه نشان داد افزایش نابرابری درآمد با تسهیل فرآیند دسترسی کسب‌وکارهای نوپا به اعتبارات بخش مالی می‌تواند درآمدسرانه را افزایش دهد. این نتیجه از فرضیه تقویت رشد اقتصادی تحت شرایط افزایش نابرابری اقتصادی حمایت می‌کند.

کیمهی (۲۰۱۰) تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در اتیوپی جنوبی را بررسی کرده است. نتایج نشان داد افزایش یکنواخت درآمد کارآفرینی باعث کاهش نابرابری درآمد خانوار می‌شود. بنابراین، توسعه کارآفرینی روستایی به‌ویژه اگر به سمت بخش‌های کم درآمد، کم ثروت و نسبتاً بی‌سواد جامعه هدایت شود به رشد درآمد و توزیع مطلوب‌تر آن منجر می‌گردد.

نجفی و همکاران (۱۳۹۸) به بررسی رابطه بین کارآفرینی و نابرابری توابع درآمد در استان‌های ایران در طی دوره ۱۳۹۵-۱۳۹۰ پرداخته‌اند. نتایج از تأیید رابطه U معکوس بین این دو متغیر حکایت داشت. همچنین، نتایج نشان داد اکثر استان‌های مورد مطالعه در قسمت نزولی این منحنی قرار دارند. یعنی با افزایش سطح کارآفرینی، نابرابری توزیع درآمد کاهش می‌یابد.

در مجموع، مطالعات تجربی معدودی در عرصه داخلی و بین‌المللی به صراحت در خصوص رابطه میان نابرابری درآمد و کارآفرینی انجام شده است. بررسی همین تعداد مطالعات نشان می‌دهد رابطه میان این دو متغیر می‌تواند مثبت یا منفی باشد و این امر به عوامل متعددی بستگی دارد؛ میزان توسعه‌یافتگی کشورها و انتخاب نوع شاخص کارآفرینی که به نوعی ساختار کارآفرینی کشورها را نشان می‌دهد، نمونه‌هایی از تعیین‌کننده‌های این رابطه هستند. در این مطالعه سعی شده است که با رصد متغیرها و نمونه‌های مختلف مطالعات انجام شده، نمونه و

مدل بررسی به گونه‌ای انتخاب شود که ضمن استفاده از تجربیات دیگران، عامل متمایزکننده پژوهش شود. هدف این مطالعه اولاً، بررسی و مقایسه اثر کارآفرینی بر نابرابری درآمد به تفکیک دو گروه از کشورهای توسعه‌یافته و درحال توسعه شامل ایران است. ثانیاً، شاخص کارآفرینی نه به صورت تجمیعی، بلکه به تفکیک گروه‌های ضرورت‌گرا و فرصت‌گرا انجام می‌شود. ثالثاً، شاخص بیانگر نابرابری درآمد در برخی مطالعات ضریب‌جینی بوده است، اما به منظور انعکاس دقیق‌تر نابرابری درآمد در این مطالعه از سهم دهک بالا از درآمد ملی برای این منظور استفاده شده است. تقریباً در هیچ‌یک از مطالعات فوق این موارد به صورت یک‌جا منظور نشده است و رعایت آنها در کنار هم، می‌تواند موجب افزایش دقت نتایج شود.

۴. مدل پژوهش

در تحقیق حاضر از تحلیل رگرسیون چندمتغیره برای تعیین تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در کشورهای منتخب استفاده شده و مدل اقتصادسنجی تحقیق به شکل زیر است:

$$\begin{aligned} \text{LnII}_{it} = & \beta_0 + \beta_1 \text{LnII}_{it-1} + \beta_2 \text{LnNDE}_{it} + \beta_3 \text{LnODE}_{it} + \beta_4 \text{LnMI}_{it} \\ & + \beta_5 \text{LnEDU}_{it} + \beta_6 \text{LnFD}_{it} + \beta_7 \text{LnINST}_{it} + U_{it} \end{aligned} \quad (1)$$

در رابطه (۱)، اندیس‌های t و i به ترتیب معرف کشورهای منتخب است و متغیرها به صورت لگاریتمی آمده است که ضرایب برآورد شده، درصد تغییرات متغیر وابسته نسبت به تغییرات متغیر توضیحی را منعکس می‌کند.

متغیر نابرابری درآمد (II_{it}) متغیر وابسته تحقیق است که از درصد سهم دهک بالا از درآمد ملی به عنوان جایگزین آن استفاده شده است و عددی بین ۰ تا ۱۰۰ می‌پذیرد؛ هرچه مقدار این شاخص به ۱۰۰ نزدیکتر باشد، به منزله افزایش نابرابری درآمد است. همچنین، متغیر با وقفه نابرابری درآمد (II_{it-1}) به عنوان متغیر توضیحی در سمت راست معادله ظاهر شده است. متغیرهای کارآفرینی ضرورت‌گرا (NDE_{it}) و کارآفرینی فرصت‌گرا (ODE_{it}) متغیرهای کلیدی تحقیق هستند که طبق سازوکار بیان شده در بخش‌های پیشین می‌توانند بر نابرابری درآمد تأثیرات متفاوت مثبت و منفی داشته باشند. ضمناً، در این مطالعه از دو شاخص درصد کارآفرینی ضرورت‌گرا از کل کسب‌وکارهای نوپا و درصد کارآفرینی فرصت‌گرا از کل کسب‌وکارهای نوپا منتشره توسط دیده‌بان جهانی کارآفرینی به عنوان جایگزین کارآفرینی در مدل تحقیق استفاده شده است و مقدار آن بین ۰ تا ۱۰۰ قرار دارد.

علاوه بر دو متغیر فوق، تصریح یک مدل مناسب که تغییر رفتار نابرابری درآمد را به نحو حداکثری توضیح دهد، مستلزم در نظر گرفتن سایر عوامل موثر بر نابرابری درآمد است. در این تحقیق، طبق مبانی نظری نابرابری درآمد و به پیروی از پیشینه مطالعات تجربی از چهار متغیر شاخص فلاکت (Misery index)، آموزش، توسعه مالی و نهادهای حاکمیتی نیز در کنار متغیرهای کلیدی به عنوان متغیرهای مستقل مدل استفاده شده است.

شاخص فلاکت (MI_{it}) به صورت حاصل جمع نرخ تورم (Inflation) و نرخ بیکاری (Unemployment) به پیروی از بالکیلار و همکاران (Balciilar et al., 2018)، آگان و همکاران (Agan et al., 2016)، لافری و اودونفو (Loughrey & O'Donoghue, 2012) و روپراه و لیونگاس (Ruprah & Luengas, 2011) در مدل تحقیق به کار رفته است. ماهیت تعریف این شاخص و کاربرد آن در مدل‌های اقتصادی به عنوان کمیته از میزان رضایت مردم از اوضاع اقتصادی است. مطالعات تجربی نشان می‌دهد این عامل می‌تواند در سنجش نابرابری درآمد جوامع نیز نقش تعیین‌کننده داشته باشد و انتظار می‌رود، نابرابری درآمد را افزایش دهد. استدلال این است که افزایش فلاکت اقتصادی از مجرای افزایش تورم، موجب کاهش قدرت خرید افرادی می‌شود که درآمدهای آنها متناسب با نرخ تورم افزایش نمی‌یابد. در واقع، این امر نوعی انتقال دارایی از افرادی با دستمزد ثابت به افراد دارای سرمایه فیزیکی است. در نتیجه، تورم به افزایش شکاف درآمدی و بدتر شدن توزیع درآمد و افزایش فقر منجر می‌گردد (کميجانی و محمدزاده، ۱۳۹۳). افزایش فلاکت اقتصادی از مجرای افزایش نرخ بیکاری نیز سبب تشدید نابرابری درآمدی می‌شود. زیرا، نیروی کار مهم‌ترین منبع در دسترس گروه‌ها و خانوارهای فقیر برای تأمین درآمدهای موردنیاز است. بنابراین، عدم وجود فرصت‌های مناسب برای عرضه عامل کار در کشاندن آنها به ورطه فقر، محرومیت و گسترش نابرابری درآمدی تأثیر بسزایی دارد (سپهدوست و زمانی شبخانه، ۱۳۹۴).

متغیر توسعه آموزش (EDU_{it}) به پیروی از جیان‌یو (۲۰۱۸) و گالور و زیرا (۲۰۱۸) در مدل تحقیق منظور شده و انتظار می‌رود نابرابری درآمد را کاهش دهد. طبق نظریه اقتصاد خرد، نیروی کار متناسب با بهره‌وری نهایی خود دستمزد دریافت می‌کند و از آنجا که آموزش از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده بهره‌وری نیروی کار است، توسعه آموزش همگانی و فراهم آوردن امکانات برابر آموزشی برای کلیه افراد جامعه می‌تواند نابرابری درآمد را کاهش دهد (Galor & Zeira, 1993).

شاخص توسعه مالی (FD_{it}) (Financial Development) به ارائه خدمات مالی به صورت آسان و کم‌هزینه به کلیه آحاد جامعه اشاره دارد و به پیروی از احمد و مسیح (Ahmed & Masih, 2017)، پارک و شین (Park & Shin, 2017)، آدونسو و سیلوستر (Adonsou & Sylwester, 2016)، لاو و همکاران (Law et al., 2014) و حریفی (Dhrifi, 2013) در مدل تحقیق منظور شده است. این شاخص برگرفته از اطلاعات شاخص توسعه مالی بانک جهانی است^۱. درباره تأثیر توسعه مالی و برابری درآمد دو دیدگاه وجود دارد. نخست، دیدگاه توسط گرینوود و یوانوویچ (Greenwood & Jovanovic, 1990) ارائه شده و معتقد است ارتباط توسعه مالی و برابری درآمد به شکل U وارونه است. دوم، دیدگاه توسط بنرجی و نیومن (Banerjee & Newman, 1993) و گالور و زیرا (۱۹۹۳) ارائه شده است و بر اساس آن، ارتباط توسعه مالی و برابری درآمد خطی است (Batuo et al, 2010). اما، در مجموع باید گفت توسعه مالی در صورتی به کاهش نابرابری درآمد می‌انجامد که زمینه تخصیص بهینه منابع مالی را فراهم نماید و کارایی سرمایه را افزایش دهد. به عبارت دیگر، اثر مثبت توسعه مالی بر نابرابری درآمد، بیش از آن که از افزایش حجم سرمایه‌گذاری ناشی شود، از افزایش کارایی سرمایه تأثیر می‌پذیرد (صامتی و سجادی، ۱۳۹۱).

شاخص توسعه نهادهای حاکمیتی (Sovereignty Institutions (SI_i)) به پیروی از مدنی (Madni, 2019)، لاو و همکاران (۲۰۱۴) و چونگ و کالدرون (Chong & Calderón, 2000) در مدل تحقیق منظور شده و علامت انتظاری آن منفی است. وجود نهادهای حقوقی، اجتماعی و اقتصادی کارآمد و توسعه‌یافته با افزایش ضمانت اجرایی قراردادها و توافقات به عمل آمده در سطوح مختلف یک کشور به ایجاد امنیت در سیستم اجتماعی و کاهش هزینه مبادلات اقتصادی منجر می‌شود. در چنین حالتی بهای تمام شده کالاها و خدمات تولیدی کاهش یافته و توان رقابتی آنها در بازارهای داخلی و بین‌المللی افزایش می‌یابد. این به افزایش اشتغال، افزایش درآمدسرانه، رشد شاخص‌های توسعه، کاهش فقر و کاهش نابرابری درآمد می‌انجامد (North, 1990).

جامعه آماری تحقیق شامل کلیه کشورهای جهان است و از این میان، ۱۰ کشور در حال توسعه با درآمدسرانه متوسط و پایین (آفریقای جنوبی، ایران، برزیل، تایلند، ترکیه، چین، روسیه، رومانی، مصر و هند) و ۱۰ کشور توسعه‌یافته با درآمدسرانه بالا (آلمان، آمریکا، اسپانیا، انگلستان، ایتالیا، سوئد، سوئیس، فرانسه، کره جنوبی و هلند) به‌عنوان نمونه آماری انتخاب شده‌اند. ملاک تعیین سطح درآمدسرانه کشورها نیز گزارش سال ۲۰۱۹ بانک جهانی بوده است. ضمناً، وجود داده‌های مورد نیاز و دسترسی به آنها در این انتخاب موثر بوده است. همچنین،

تحلیل رابطه بین متغیرها با استفاده از آمارهای ثانویه مستخرج به روش اینترنتی از مراجع مشروح در جدول ۱ انجام شده است.

جدول ۱: مآخذ آماری متغیرهای تحقیق

نام متغیر	منبع آماری	نشانی اینترنتی
نابرابری درآمد	پایگاه جهانی نابرابری	https://wid.world/data
کارآفرینی ضرورت‌گرا و فرصت‌گرا	دیده‌بان جهانی کارآفرینی	www.gemconsortium.org/report
آموزش	موسسه لگاتوم	www.prosperity.com
شاخص فلاکت	بانک جهانی	www.databank.worldbank.org
توسعه مالی	بانک جهانی	www.databank.worldbank.org
نهادهای حاکمیتی	شاخص‌های حکمرانی خوب	https://worldbank.org

۵. تخمین مدل

روش‌های معمول اقتصادسنجی بر فرض ایستایی متغیرها استوار است و استفاده از داده‌های نایستا و عدم استقلال میانگین، واریانس و کواریانس متغیرها از زمان موجب می‌شود تا آزمون‌های F ، t و استنتاج آماری معتبر نباشد و احتمال تشکیل رگرسیون کاذب وجود دارد. بنابراین، باید پیش از تخمین مدل ایستایی متغیرها بررسی شود. اما، در این تحقیق به علت کمتر از ۱۰ سال بودن دوره زمانی مورد مطالعه، انجام آزمون ایستایی الزامی نیست (Wooldrige, 2009).

همچنین، در برآورد مدل داده‌های تابلویی، باید مشخص شود رابطه رگرسیونی نمونه مورد بررسی، دارای عرض از مبدا‌های ناهمگن و شیب همگن (لزوم استفاده از مدل داده‌های تابلویی) یا عرض از مبدا‌های مشترک و شیب مشترک (لزوم استفاده از مدل داده‌های تلفیقی) در بین مقاطع است. برای بررسی این موضوع از آزمون F لیمرا استفاده می‌شود که فرضیه صفر (H_0) آن از همگنی اثرات انفرادی مقاطع و فرضیه مقابل (H_1) از ناهمگونی میان مقاطع حکایت دارد. نتایج این آزمون پژوهش حاضر به شرح جدول ۲ نشان داد، در هر دو حالت تخمین مقادیر F محاسباتی از مقدار جدول بیشتر است. بنابراین، فرضیه H_0 (یکسان بودن عرض از مبداها) رد و فرضیه مقابل (H_1) مبنی بر ناهمگونی میان مقطع پذیرفته شده و مدل باید با استفاده از داده‌های تابلویی برآورد شود.

تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در ... (ابوالفضل شاه‌آبادی و دیگران) ۸۱

جدول ۲: نتایج آزمون قابلیت تخمین مدل به صورت داده‌های تابلویی

نتیجه	ارزش احتمال	آماره F	حالت تخمین
مدل به صورت داده‌های تابلویی	۰/۰۰۱	۱۴/۳۸۷	کشورهای درحال توسعه
مدل به صورت داده‌های تابلویی	۰/۰۰۱	۱۵/۶۴۳	کشورهای توسعه‌یافته

منبع: یافته‌های پژوهش

در نهایت، مدل تحقیق به‌وسیله نرم‌افزار استاتا (Stata 13.1)، با رهیافت داده‌های تابلویی پویا و به روش گشتاورهای تعمیم‌یافته به تفکیک دو گروه از کشورهای منتخب برآورد شد. نتایج برآورد مدل در جدول ۳ ارائه شده است.

جدول ۳: نتایج برآورد مدل به روش گشتاورهای تعمیم‌یافته

متغیرهای توضیحی	متغیر وابسته: نابرابری درآمد			
	کشورهای درحال توسعه		کشورهای توسعه‌یافته	
	ضریب	آماره t	ضریب	آماره t
LII (-1)	۰/۱۰۵*	۶/۰۱۴	۰/۰۷۱*	۵/۷۴۴
LNDE	-۰/۰۴۶*	-۴/۶۶۳	-۰/۰۱۹**	-۳/۸۰۲
LODE	۰/۰۱۴***	۲/۲۱۰	۰/۰۲۱**	۳/۳۳۹
LEDU	-۰/۰۱۵**	-۳/۴۱۵	-۰/۰۰۹**	-۳/۱۸۸
LMI	۰/۰۳۵*	۵/۲۱۱	۰/۰۲۳**	۳/۱۰۲
LFD	-۰/۰۰۷	-۱/۵۲۳	-۰/۰۱۶***	-۲/۰۳۲
LSI	-۰/۰۸۶*	-۵/۵۴۲	-۰/۰۵۳*	-۵/۱۱۷
Sargan Test Statistic	۵/۱۴۳		۵/۴۸۵	
AR(1)	۰/۰۰۰		۰/۰۰۰	
AR(2)	۰/۸۳۷		۰/۸۴۴	
Number of obs	۹۰		۹۰	
Number of groups	۱۰		۱۰	
Obs per group	۹		۹	

ماخذ: یافته‌های پژوهش (نشانه‌های *، ** و *** نیز به ترتیب سطوح معنی‌داری ۰/۱، ۰/۰۵ و ۰/۰۱ است).

طبق نتایج جدول ۳، به منظور اطمینان از مناسب بودن روش گشتاورهای تعمیم‌یافته برای برآورد مدل، دو آزمون انجام شده است. نخست، آزمون سارگان (Sargan test) برای اثبات شرط اعتبار تشخیص بیش از حد؛ یعنی اعتبار صحت متغیرهای ابزاری به کار رفته که در این تحقیق، مقدار بزرگتر از ۵ درصد احتمال آماره سارگان در هر دو حالت برآورد شده نشان داد عدم همبستگی ابزارها با اجزای اخلاص را نمی‌توان رد کرد. به عبارتی، ابزارهای مورد استفاده در تخمین مدل از اعتبار لازم برخوردارند. آزمون دوم، آزمون همبستگی پسمانده مرتبه اول (AR(1) و مرتبه دوم (AR(2) است که به زعم آرلانو و بوند (Arellano & Bond, 1991) در تخمین گشتاورهای تعمیم‌یافته جملات اخلاص باید دارای همبستگی سریالی مرتبه اول (AR(1) و فاقد همبستگی سریالی مرتبه دوم (AR(2) باشند. نتایج این آزمون نیز نشان داد ضریب خودرگرسیون مرتبه اول (AR(1) معنی‌دار و ضریب خودرگرسیونی مرتبه دوم (AR(2) در هر دو حالت تخمین معنی‌دار نیست. بنابراین، در هیچ یک از حالات تورش تصریح وجود ندارد و نتایج قابل اطمینان است.

۶. نتیجه‌گیری

این تحقیق با هدف تعیین تأثیر دو نوع کارآفرینی ضرورت‌گرا و فرصت‌گرا بر نابرابری درآمد در کشورهای منتخب در حال توسعه و توسعه‌یافته طی دوره ۲۰۱۹-۲۰۱۰ صورت پذیرفت و نتایج نشان داد کارآفرینی ضرورت‌گرا بر نابرابری درآمد در هر دو گروه از کشورهای منتخب تأثیر منفی و معنی‌داری دارد و این نتیجه همسو با ادبیات تجربی مطالعه است. از آنجا که مدل لگاریتمی است، در تفسیر ضرایب متغیرها می‌توان به تحلیل دقیق‌تری از نتایج رسید. بر این اساس، ۱ درصد افزایش در کارآفرینی ضرورت‌گرا در کشورهای منتخب در حال توسعه و توسعه‌یافته، به ترتیب سبب کاهش ۰/۰۴۶ و ۰/۰۱۹ درصدی نابرابری درآمد شده است. زیرا، کارآفرینی ضرورت‌گرا به علت این که بیشتر در بین اقشار بیکار، کم درآمد، کم ثروت و نسبتاً بی‌سواد جوامع رخ می‌دهد، به رشد درآمد آنها و توزیع متعادل‌تر درآمد ملی منجر شده است. البته، ضریب تخمینی این متغیر در کشورهای منتخب در حال توسعه بزرگتر است. زیرا، در این کشورها درصد بیشتری از کارآفرینی نوپا از نوع ضرورت‌گرا است و بهبود آن با ضریب بزرگتری به کاهش نابرابری درآمد انجامیده است. اما، کارآفرینی فرصت‌گرا بر نابرابری درآمد در هر دو گروه از کشورهای منتخب تأثیر مثبت و معنی‌داری دارد بر این اساس، ۱ درصد افزایش کارآفرینی فرصت‌گرا در کشورهای منتخب در حال توسعه و توسعه‌یافته به ترتیب سبب

تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در ... (ابوالفضل شاه‌آبادی و دیگران) ۸۳

افزایش ۰/۰۱۴ و ۰/۰۲۱ درصدی نابرابری درآمد شده است. زیرا، کارآفرینی فرصت‌گرا با افزایش سودهای غیرطبیعی ناشی از فرآیند تخریب خلاق برای کارآفرینان موجب تمرکز بیشتر درآمد در دست اقلیتی از جامعه شده و نابرابری درآمد را افزایش است. البته، ضریب تخمینی آن در کشورهای منتخب توسعه‌یافته بزرگتر است. زیرا، در این کشورها به علت برخورداری بیشتر آنها از مؤلفه‌های دانش شامل زیرساختارهای توسعه‌یافته فناوری اطلاعات، نیروی انسانی ماهر و متخصص، سیستم پیشرفته ابداع و نوآوری و سهم بالاتر فعالیت‌های تحقیق و توسعه از تولید ناخالص داخلی، درصد بیشتری از کارآفرینی نوپا را کسب‌وکارهای مبتنی بر فرصت شکل می‌دهد و توسعه هرچه بیشتر آنها باعث تمرکز میزان بیشتری از درآمد جامعه در اختیار درصد کمتری از افراد شده و نابرابری درآمد را با ضریب بزرگتری افزایش داده است. ضمن این که در کشورهای توسعه‌یافته به علت محیط اقتصاد کلان مساعد و باثبات و رژیم نهادی مطلوب؛ احتمال شکست و انحلال کسب‌وکارهای نوپای مبتنی بر فرصت نسبت به کشورهای درحال توسعه کمتر است. در نتیجه، تداوم فعالیت و رشد فزاینده آنها به عنوان عاملی در جهت تشدید شکاف درآمدی بین صاحبان این کسب‌وکارها و عامه مردم عمل نموده است.

تأثیر شاخص فلاکت بر نابرابری درآمد در هر دو گروه از کشورهای منتخب مثبت و معنی‌دار است. مقادیر ضرایب برآورد شده این متغیر نشان می‌دهد، ۱ درصد افزایش در شاخص فلاکت کشورهای منتخب درحال توسعه و توسعه‌یافته به ترتیب سبب افزایش ۰/۰۳۵ و ۰/۰۲۳ درصدی نابرابری درآمد شده است. زیرا، افزایش شاخص فلاکت از مجرای رشد تورم و افزایش بیکاری به افزایش فقر، تشدید شکاف درآمدی و بدتر شدن توزیع درآمد منجر شده است. البته، ضریب تخمینی این متغیر در کشورهای منتخب درحال توسعه بزرگتر است. زیرا، نرخ تورم و بیکاری در این گروه از کشورها بسیار بالاتر است و وخامت بیشتر این وضعیت بر نابرابری درآمد واجد آثار منفی بیشتری بوده است.

تأثیر آموزش بر نابرابری درآمد در هر دو گروه از کشورهای منتخب منفی و معنی‌دار است. با توجه مقادیر ضرایب این متغیر می‌توان گفت، ۱ درصد افزایش آموزش در کشورهای منتخب درحال توسعه و توسعه‌یافته به ترتیب سبب کاهش ۰/۰۱۵ و ۰/۰۰۹ درصدی نابرابری درآمد شده است. زیرا، افزایش سطح آموزش در جامعه از مجرای افزایش کارایی و بهره‌وری نیروی کار فرودست و کم درآمد؛ به بهبود درآمد نسبی و رهایی آنها از فقر منجر شده و فاصله درآمدی آنها با اقشار بالادست جامعه را کاهش داده است. البته، ضریب تخمینی این متغیر در کشورهای منتخب درحال توسعه بزرگتر است. زیرا، سطح آموزش و بهره‌وری نیروی کار در

این کشورها نسبت به کشورهای توسعه‌یافته پائین‌تر است و کوچکترین بهبود در این وضعیت توانسته با ضریب بزرگتری به کاهش نابرابری درآمد کمک نماید.

تأثیر توسعه‌مالی بر نابرابری درآمد در کشورهای منتخب توسعه‌یافته منفی و معنی‌دار است؛ طبق نتایج برآورد مدل، ۱ درصد افزایش در توسعه‌مالی کشورهای منتخب توسعه‌یافته سبب کاهش ۰/۰۰۷ و ۰/۰۱۶ درصدی نابرابری درآمد شده است. زیرا، افزایش توسعه‌مالی با هدایت منابع مالی به بهترین مسیر و افزایش کارایی اقتصادی و همچنین، کمک به رشد اقتصادی فقرزدا موجب کاهش نابرابری درآمد شده است. البته، ضریب تخمینی این متغیر در کشورهای منتخب توسعه‌یافته بزرگتر است. زیرا، اثر مثبت توسعه‌مالی بر نابرابری درآمد، بیش از وابستگی به افزایش حجم سرمایه‌گذاری، به افزایش کارایی سرمایه بستگی دارد. در نتیجه، در کشورهای توسعه‌یافته که زمینه تخصیص بهینه منابع مالی و افزایش کارایی سرمایه بیشتر فراهم است، رشد سرمایه‌گذاری به کاهش نابرابری درآمد با ضریب بزرگتر کمک نموده است.

تأثیر نهادهای حاکمیتی بر نابرابری درآمد در هر دو گروه از کشورهای منتخب منفی و معنی‌دار است؛ ۱ درصد افزایش در کیفیت نهادهای حاکمیتی کشورهای منتخب درحال توسعه و توسعه‌یافته به ترتیب سبب کاهش ۰/۰۸۶ و ۰/۰۵۳ درصدی نابرابری درآمد شده است. زیرا، بهبود کیفیت نهادهای حاکمیتی از مجرای افزایش کارایی و اثربخشی دولت، کنترل فساد، حاکمیت قانون و بهبود کیفیت قوانین و مقررات؛ زمینه بازتوزیع درآمد ملی در بین اقشار کمتر برخوردار را بیش از پیش فراهم نموده است. به علاوه، با افزایش سرمایه اجتماعی و جلب اعتماد اقشار پردرآمد، آنان را در اجرای سیاست‌های بازتوزیعی با خود همراه نموده و نابرابری درآمد را کاهش داده است. البته، ضریب تخمینی این متغیر در کشورهای منتخب درحال توسعه بزرگتر است. زیرا، نهادهای حاکمیتی در این کشورها بهره‌کش بوده و راه ورود عموم به قدرت سیاسی و فعالیت اقتصادی را می‌بندند و این مزایا را در اختیار گروه کوچکی از مردم قرار می‌دهند. در نتیجه، تحول مثبت در این نهادها و تشکیل نهادهای فراگیر با ضریب بزرگتر سبب کاهش نابرابری درآمد در کشورهای درحال توسعه شده است.

تأثیر متغیر وابسته با وقفه بر نابرابری درآمد در هر دو گروه از کشورهای منتخب مثبت و معنی‌دار است. بر این اساس، ۱ درصد افزایش نابرابری درآمد در یک سال قبل در کشورهای منتخب درحال توسعه و توسعه‌یافته به ترتیب سبب افزایش ۰/۱۰۵ و ۰/۰۷۱ درصدی نابرابری درآمد شده است. زیرا، افزایش نابرابری درآمد در یک سال قبل نشان‌دهنده ناتوانایی بیشتر

تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در ... (ابوالفضل شاه‌آبادی و دیگران) ۸۵

ساختار رسمی و غیررسمی حاکم بر جامعه در توزیع متعادل‌تر درآمد است و تسری این وضعیت به دوره بعد سبب تشدید نابرابری درآمد در کشورهای منتخب شده است.

در نهایت، با توجه به نتایج به دست آمده، پیشنهاد می‌شود؛

- کشورهای منتخب با درآمد متوسط که نرخ بیکاری بالاتر دارند و سهم کارآفرینی ضرورت‌گرا از کارآفرینی نوپا بیشتر است، با سرمایه‌گذاری و تمرکز بر توسعه آموزش‌های مبتنی بر نیاز بازار کار و ایجاد فرصت‌های برابر برای کلیه آحاد جامعه جهت دسترسی به امکانات آموزشی نسبت به افزایش یادگیری اجتماعی، هوشیاری کارآفرینانه، تقویت حس خودکارآمدی و ریسک‌پذیری اقدام کنند تا قابلیت و توانایی افراد برای راه‌اندازی و مدیریت کسب‌وکارهای با رشد بالا در شرایط نامساعد بیشتر شود.

- به‌علاوه، با وضع قوانین و مقررات و نظارت بر حسن اجرای آنها نسبت به تأمین امنیت حقوق مالکیت فکری نیروهای خلاق و پیش‌برنده جامعه اقدام نمایند تا انگیزه آنها برای جستجوی منظم فرصت‌ها و انجام کارآفرینی تقویت شود، تا کارآفرینی ضرورت‌گرا افزایش یابد و در نتیجه شاهد کاهش نابرابری درآمد در جامعه باشیم. زیرا، برابری مطلق درآمد نه پذیرفتنی است و نه ممکن؛ عقل سلیم نیز نمی‌پذیرد افراد با بهره متفاوت از استعداد و تلاش، درآمد برابر داشته باشند. بلکه، باید برابری در بهره‌مندی از فرصت‌ها و برابر بودن انسان‌ها در برابر قانون و مواردی از این دست به عنوان ارزش در مسیر دستیابی به توسعه عدالت‌محور مورد توجه باشد.

- همچنین، جهت دستیابی به شناخت جامع‌تر از تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد، پیشنهاد می‌شود تحقیقات آتی نسبت به بررسی تأثیر دیگر انواع کارآفرینی از جمله کارآفرینی فردی و سازمانی بر نابرابری درآمد اقدام نمایند. به‌علاوه، از دیگر شاخص‌های اندازه‌گیری نابرابری درآمد مانند آتکینسون (Atkinson Index)، تایل (Theil Index) و مقیاس معادل (Equivalence Scale) به عنوان مفهوم عملیاتی آن استفاده کنند. لیکن، پیش از شروع کار به محدودیت‌های پیش روی این تحقیق مانند نبود داده‌های تجربی برخی از متغیرها یا عدم انتشار منظم آنها برای برخی از کشورها توجه کنند تا در مسیر انجام پژوهش خللی ایجاد نشود.

پی‌نوشت

۱. پایگاه داده توسعه مالی جهانی بر اساس «چارچوب 2×4 » است. به طور خاص، شامل معیارهای (۱) عمق، (۲) دسترسی، (۳) کارایی، و (۴) ثبات سیستم‌های مالی است. هر یک از این ویژگی‌ها هم برای (۱) مؤسسات مالی (مثلاً بانک‌ها و شرکت‌های بیمه) و (۲) بازارهای مالی (مانند بازارهای سهام و بازارهای اوراق قرضه) در نظر گرفته می‌شود.

کتاب‌نامه

- سپهر دوست، حمید و زمانی شبخانه، صابر. (۱۳۹۴). تأثیر فناوری اطلاعات و ارتباطات بر شکاف درآمدی خانوارهای روستایی در ایران. پژوهش‌های رشد و توسعه اقتصادی، ۵(۲۰): ۵۷-۷۰.
- شاه‌آبادی، ابوالفضل و ساری گل، سارا. (۱۳۹۲). بررسی مقایسه‌ای تأثیر نوآوری بر نابرابری درآمد کشورهای اوپک و کشورهای منتخب توسعه‌یافته. فصلنامه رشد فناوری، ۹(۳۵): ۱۴-۲.
- شاه‌آبادی، ابوالفضل و ساری گل، سارا. (۱۳۹۴). تأثیر حقوق مالکیت فکری بر نابرابری درآمد در کشورهای در حال توسعه و توسعه‌یافته منتخب. نظریه‌های کاربردی اقتصاد، ۲(۱): ۸۲-۶۳.
- شاه‌آبادی، ابوالفضل، امیری، بهزاد و ساری گل، سارا. (۱۳۹۵). نهادها و برابری (مطالعه موردی: کشورهای منتخب عضو جنبش عدم تعهد). پژوهشنامه اقتصادی، ۱۶(۶۱): ۱۷۹-۱۵۵.
- صامتی، مجید و سجادی، زهرا سادات. (۱۳۹۱). تأثیر توسعه مالی بر نابرابری توزیع درآمد: مطالعه موردی منتخبی از کشورهای در حال توسعه. پژوهشنامه اقتصاد کلان، ۷(۱۴): ۱۵۰-۱۲۹.
- کمیجانی، اکبر و محمدزاده، فریدون. (۱۳۹۳). تأثیر تورم بر توزیع درآمد و عملکرد سیاست‌های جبرانی. فصلنامه پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی، ۲۲(۶۹): ۲۴-۵.
- میرعرب، مهرداد. (۱۳۷۹). نیم‌نگاهی به مفهوم امنیت. فصلنامه علوم سیاسی، ۳(۹): ۱۴۲-۱۳۳.
- هراتی، جواد، دهقانی، علی، تقی‌زاده، حجت و امینی، تکتم. (۱۳۹۵). بررسی تأثیر نابرابری اقتصادی و سیاسی بر کیفیت محیط‌زیست در کشورهای منتخب: رویکرد پانل GMM. تحقیقات مدل‌سازی اقتصادی، ۶(۲۳): ۱۹۷-۲۳۲.
- نجفی، زهرا، صامتی، مجید و جمالی، سمیه. (۱۳۹۸). تحلیل تأثیر کارآفرینی بر نابرابری توزیع درآمد در میان استان‌های کشور. فصلنامه مدیریت نوآوری، ۸(۴): ۱۰۰-۷۶.
- یحییوی دیزج، جعفر، محمدزاده، یوسف، حکمتی، صمد و یعقوبی، فریدحسین. (۱۳۹۷). رابطه بین عوامل اقتصادی و اجتماعی و آسیب‌های اجتماعی در کشورهای منتخب با رویکرد گشتاورهای تعمیم یافته. رفاه اجتماعی، ۱۸(۶۸): ۱۶۷-۱۹۹.

- Agan, Y., Sevinc, E. & Orhan, M. (2016). Impact of main indicators macroeconomic on happiness. *European Journal of Economic and Political Studies*, 2 (2); 13-21.
- Albanesi, S. (2007). Inflation and inequality. *Journal of Monetary Economics*, 54(4), 1088- 1114.
- Arellano, M. & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58(2): 277-297.
- Arellano, M. & Bover, O. (1995). Another look at the instrumental-variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1): 29-51.
- Balcilar, M., Chang, S., Gupta, R. Miller. S. M. (2018). The relationship between the inflation rate and inequality across U.S. States: A semiparametric approach. *Quantity and Quality*, Forthcoming, 52(5): 2413-2425.
- Banerjee, A. V. & Newman, A. F. (1993). Occupational choice and the process of development. *Journal of Political Economy*, 101(2): 274-298.
- Batuo, M., Guidi, F. & Kupukile, M. (2010). Financial development and income inequality: Evidence from African Countries. MPRA Paper 25658, University Library of Munich, Germany.
- Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, & N., Servais, I. (2008). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation. *Small Business Economics*, 24(3): 205–231.
- Chong, A. & Calderón, C. (2000). Institutional quality and income distribution. *Economic development and cultural change*, 48(4): 761-786.
- Dhrifi, A. (2013). Financial development and poverty: What role for growth and inequality? *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 3(4): 119–129.
- Erken, H., Donselaar, P. & Thurik, R. (2008). Total factor productivity and the role of entrepreneurship. *Jena Economic Research Papers 2008-019*, Friedrich-Schiller-University Jena.
- Galor, O. & Zeira, J. (1993). Income distribution and macroeconomics. *Review of Economic Studies*, 60(1): 35-52.
- Guterres, A. (2020). World social report: Inequality in a rapidly changing World. Department of Economic and Social Affairs. United Nations.
- Halvarsson, D., Korpi, M. & Wennberg, K. (2018). Entrepreneurship and income inequality. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 145(C): 275-293.
- Hayek F. A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, 35(4): 519-530.
- Jianu, I. (2018). The impact of government health and education expenditure on income inequality in European Union. *Theoretical and Applied Economics*. Special Issue, 121-134.

- Kaestner, R. & Lubotsky, D. (2016). Health insurance and income inequality. *Journal of Economic Perspectives*, 30(2): 53-78.
- Kimhi, A. (2010). Entrepreneurship and income inequality in southern Ethiopia. *Small Business Economics*, 3(1): 81-91.
- Khoshmaram, M., Shiri, N., Shinnar, R. S., and Savari, M. (2018). Environmental support and entrepreneurial behavior among Iranian farmers: The mediating roles of social and human capital. *Journal of Small Business Management*. 2018(1): 1-19.
- Law, S. H., Tan, H. B. & Azman-Saini, W. N. W. (2014). Financial development and income inequality at different levels of institutional quality. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(1S): 21-33.
- Lecuna, A. (2019). Income inequality and entrepreneurship. *Journal Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, DOI: 10.1080/1331677X.2019.1663545.
- Loughrey, J. & O'Donoghue, C. (2012). The impact of price changes on household welfare and inequality 1999-2011. *The Economic and Social Review*, 43(1): 31-66.
- Lynch, J., Smith, G. D., Harper S. & Hillemeier M. (2004). Is income inequality a determinant of population health? Part 1 A Systematic Review, *Milbank Quarterly*, 82(1): 5-99.
- Madni, G. R. (2019). Probing institutional quality through ethnic diversity, income inequality and public spending. *Social Indicators Research*, 142(2): 581-595.
- Packard, M. D. & Bylund, P. L. (2018). On the relationship between inequality and entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1): 3-22.
- Park, D. & Shin, K. (2017). Economic growth, financial development, and income inequality. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(12): 2794-2825.
- Patel, P. C., Doh, J. P. & Bagchi, S. (2018). Can entrepreneurial initiative blunt the economic inequality-growth curse? Evidence from 92 countries. *Business & Society*, doi.org/10.1177/0007650318797103.
- Ragoubi, H. & El Harbi, S. (2019). Entrepreneurship and income inequality: A dynamic spatial Panel Data Analysis. *International Review of Applied Economics*, 32(3): 374-422.
- Reynolds P. D., Camp S. M., Bygrave W. D., Autio E., Hay M. (2001). *Global entrepreneurship monitor: Executive Report*. DOI: 10.13140/RG.2.1.2501.3286
- Ruprah, I. J. & Luengas, P. (2011). Monetary policy and happiness: Preferences over inflation and unemployment in Latin America. *The Journal of Economics-Socio*, 40 (1): 59-66.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Shahabadi, A., Nemati, M. & Hosseinidoust, S. E. (2017). The effect of knowledge economy factors on income inequality in the selected Islamic countries. *Journal of the Knowledge Economy*, 8(4): 1174-1188.

تأثیر کارآفرینی بر نابرابری درآمد در ... (ابوالفضل شاه‌آبادی و دیگران) ۸۹

Shahabadi, A., Nemati, M. & Hosseinidoust, S. E. (2018). The effect of education on income inequality in selected Islamic countries. *International Journal of Asia-Pacific Studies*, 14(2): 61-78.

Ulu, M. I. (2018). The effect of government social spending on income inequality in OECD: a panel data analysis. *International Journal of Economics Politics Humanities and Social Sciences*, 1(3): 184-202.