



**BA SCHOOL OF
BUSINESS AND FINANCE**

Muhammad Umer Shahid

**Multilevel Framework of Quality Entrepreneurship: Role of
Entrepreneurial Networking and Country Level Institutional Environment**

Summary of the Doctoral Thesis

Discipline:

Economics and Business

Sub Discipline:

Business Management

Doctoral Thesis Supervisors:

- **Dr. Saadat Saeed** (Associate Professor in Entrepreneurship, Durham Business School, UK)
- **Dr. Hab. Oec. Vulfs Kozlinskis** (RISEBA University of Applied Sciences, Latvia)

Doctoral Thesis Consultant:

- **Dr. Ali Raza** (Lecturer in Business Management, Teesside University Business School, UK)

Shahid M.U. (2021) “Multilevel Framework of Quality Entrepreneurship: Role of Entrepreneurial Networking and Country Level Institutional Environment”. Published in accordance with resolution confirmed by RISEBA promotional Council as of 25 November 2021; No. 21/10-3.1/4

The doctoral thesis was carried out at the RISEBA University of Applied Sciences and BA School of Business and Finance from 2017 to 2021.

The Doctoral Dissertation is written in English. It consists of an introduction, Literature review study, 3 Chapters, Conclusions, Recommendations, and a list of bibliographical sources. It has a volume of 161 pages. The bibliography comprises 347 information sources.

Reviewers:

1. **Arnis Sauka**, Dr. rer. pol., Professor, Stockholm School of Economics in Riga (Latvia)
2. **Daniela Gimenez Jimenez** Dr. Junior Professor, Technical University Dortmund (Germany).
3. **Erika Shumilo**, Dr. oec., Professor, University of Latvia.

The thesis will be defended at the public session of the Promotion Council of Economics and Business, RISEBA University of Applied Sciences, 18 February 2022, in Meza street 3, Riga, room 214.

The thesis is available at the Library of the RISEBA University of Applied Sciences, Meza street 3, Riga.

The thesis is accepted for the commencement of the scientific degree Doctor of Science (Ph.D.) in Economics and Business on 25 November 2021, by the Promotion Council of the RISEBA University of Applied Sciences.

Chairman of the Promotion Council: Andrejs Čirjeviskis, *Dr.oec.*, Professor

Secretary of the Promotion Council: Vulfs Kozlinskis, *Dr.hab.oec.*, Professor emeritus

ACKNOWLEDGEMENT

I hereby confirm that I have developed this dissertation, which has been submitted for review to Promotion Council of RISEBA for the acquisition of a doctoral degree (*Ph. D.*) in economics and business management. The dissertation has not been submitted to any other university for the acquisition of a scientific degree.

Muhammad Umer Shahid

25 November 2021

To submit reviews, please contact: RISEBA, Meža iela 3, Riga, LV-1048, Latvia. E-mail: anna.strazda@riseba.lv. Fax: +371 67500252. Phone.: +371 67807234.

© Muhammad Umer Shahid, 2021

© BA School of Business and Finance, 2021

© RISEBA University of Applied Sciences, 2021

ISBN 978-9984-705-54-5

Table of Contents

1. 1 Introduction.....	1
1.1 Topicality	1
1.2 Importance of Research in Networking and Institutions	6
1.3 Research object, subject and hypotheses	8
1.4 Research Aim, Tasks and Hypotheses.....	10
1.5 Research Methodology	14
1.6 Research Limitations	16
1.7 Significance and Novelty of Research	17
1.8 Approbation of Results.....	22
1.9 Structure of the Study	24
2. Summary of Literature Review Findings	26
2.1 A Literature Review of Entrepreneurial Networking Outcomes	26
3. Moderating Role of Institutions Impacting Entrepreneurial Networking and Determinants of Quality Entrepreneurship	34
3.1 Summary of Tenet #1, New venture innovation will benefit from entrepreneurial networking in institutional adverse societies.....	34
3.2 Summary of Tenet #2: New venture internationalization will benefit from entrepreneurial networking in the light of formal institutional governance indicators.	39
3.3 Summary of Tenet #3: Entrepreneurial networks and better new venture internationalization is associated with presence of better informal institutions.	45
4. Discussion and Conclusion	49
5. Recommendations	52

Scientific Glossary

Formal Insitutions	Set of rules and regulations that are humanly devised and accepted
Informal Institutions	Set of values, beliefs and norms which explains the socially accepted behaviour.
Quality Entrepreneurship	Individuals involved in an entrepreneurial process with the intention to create value in the form of growth, Innovation, or export performance.
Nascent Entrepreneurs	Entrepreneurs who in the previous year took active steps to open a new business; they hold all or a majority of shares in the new business, although wages and other forms of compensation are not paid for more than three months
Poptential Entrepreneurs	Entrepreneurs who plan out the organization of a business in the next three years, using opportunities, knowledge, and experience.
Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	It is a joint project of the world's leading business schools (Babson College, USA and London Business School, UK) that conducts a series of cross-national research projects on entrepreneurial development and that facilitates the exchange of information on entrepreneurial activity in different countries.
Adult Population Survey (APS)	It is based on a special questionnaire revealing respondents' attitudes to conditions of entrepreneurial activity and their involvement in the entrepreneurial process. The minimal representative sample in each country is 2000 adults.
Multi-Level Modelling	Multilevel models are particularly appropriate for research designs where data for participants are organized at more than one level (i.e., nested data). The units of analysis are usually individuals (at a lower level) who are nested within contextual units (at a higher level).

1. 1 Introduction

1.1 Topicality

Since the end of last century role of entrepreneurship has started to gain momentum and is established as a strong research area within the academic spectrum of core disciplines. The field is quite vibrant due to its strong research goals and the emerging practical trends. Entrepreneurship being a multifaceted phenomenon has been analyzed in various ways like, as a process, as a resource or a state of being. Basically, entrepreneurship is important because it is above all a human trait (Bessant and Tidd, 2011) and in advanced open economies it has ended up more critical for economic growth and development than it has ever been.

Entrepreneurship has long been acknowledged as a vehicle for societal change particularly, as an economy shifts from one innovative stage to another (Schumpeter, 1934; 1942). Due to the emergence of various dynamic forces such as technological disruptions, unpredictable economies, or demographic changes have given rise to opportunities and threats for organizations from all over the world. In order to cope with these changing influences governments, public and private organizations, and the public are realizing the significance of entrepreneurship.

As Giotopoulos et al. (2017), have highlight that a surge of literature in the field of entrepreneurship has examined the role of entrepreneurial behavior by using multiple concepts such as, ambitious entrepreneurship (Stam et al., 2009; Hermans et al., 2015); high potential entrepreneurship (e.g., Wong et al., 2005), high impact entrepreneurship (Acs, 2010) and high expectation entrepreneurship (Valliere and Peterson, 2009). But entrepreneurs involved in carrying out activities such as innovativeness and export orientation which can lead to bring intense competition, stimulate high technological innovation, and also contribute to the growth and productivity can be unified under a single framework of quality entrepreneurship or ambitious entrepreneurship (Hermans et al., 2015). Regardless of the concept used to define entrepreneurial behavior the important element is that the quality entrepreneurship framework incorporates two quality dimensions which are referred to as innovation and internationalization.

The attention towards internationalization and innovation in the small firms as a means for stable economic growth has carried entrepreneurship at the forefront of scholar's research interests (Ferreira et al., 2015). Further, various entrepreneurial activities including employment, environmental effects and innovation are considered to be fundamental elements

for the country's economic growth (Schumpeter, 1934; Wennekers and Thurik, 1999, Baumol, 2002). In general, various entrepreneurial activities related to manufacturing and distribution of some new or old products or services within the context of local or international environment play a vital role in the overall economic development of a country (Giotopoulos et al., 2017). Keeping in view the various drivers of economic growth specifically entrepreneurship related projects, possess a significant position (Audretsch, 2007; Wennekers et al., 2005). Various outcomes achieved through formation of small businesses such as employment creation (Birch, 1979), fostering competitive environment (Agarwal and Gort, 1996), and technological transitions to stimulate innovative culture (Baumol, 1990), are the significant indicators of the economic development. Further, encouraging entrepreneurial activities with an intention to increase the number of businesses (Audretsch et al., 2006), has always been a main focus of policy makers in many countries. These growing number of businesses plays a significant role in terms of generating employment and supporting growth specifically in adverse economic conditions (Giotopoulos et al., 2017). It has been argued that focusing on growing only general new businesses can't lead to economic growth and job generation (Shane, 2009), rather there is a need to establish potential businesses which can fulfill the criteria of both aspects i.e., job generation and growth simultaneously. And therefore, it can be made possible by supporting businesses that are inclined towards innovation and internationalization. So, to achieve such outcomes policy makers need to focus on subsidizing such businesses because it is wise to generate small number of high growth businesses rather than to establish large number of low growth firms. Consequently, quality entrepreneurship is more likely to be durable for generating economic development and also results in creating a greater number of jobs as well (Henrekson and Johansson, 2010).

Research on networking dates back to early 1930's, and since its inception the field of entrepreneurship has observed a significant increase in the studies related to networks and its relations (Jack, 2010). Indeed, a growing scholarly interest related to the role of networks in very recent years has gained momentum while explaining its relationship with individuals, groups, and organizations (Nedkovski et al., 2020; Horak et al., 2019). Surprisingly, the claim has been made regarding entrepreneurial networks stating that "they are reshaping the architecture of a global business" (Parkhe et al., 2006, p. 560). In this case it highlights the importance of understanding theoretical and practical implications associated with entrepreneurial networks.

Generally, it has been widely recognized that the firm performances in various ways are either facilitated or constrained by the networks around them (Davidson and Honig, 2003, Nahapiet and Ghoshal 1998). These entrepreneurial networks carries a great significance especially for small firms because they are subjected to the liability of newness (Aldrich and Auster, 1986; Stinchcombe, 1965) and the liability of smallness (Hannan and Freeman, 1984). So, in this context these networks for the small firms are an important source of legitimacy, knowledge, and resources they require to flourish (Prashantham, 2005). Typically for small firms the individuals involved in the network are closely entangled in the network of an entrepreneur in two ways i.e., either by referral or directly. But with the passage of time as firm is established these networks evolve into a formal settings such that these networks to some smaller extent shows the identity based personal network around the entrepreneur and to a greater extent shows an deliberately handled network (Hite, 2005). So, the study argues that for a small firm this network of relationship within the entrepreneurial network has an important consequences on its overall performance.

In the unstable conditions, firms need to combine and recombine existing knowledge with external knowledge that adds value if they are to maintain their competitive advantage and their internal innovation activities (Criscuolo et al., 2018, Laursen and Salter, 2006). As small firms face more challenges in decision-making than larger ones, therefore these firms depend heavily on external knowledge and advice as critical resources for innovation (Davidson and Honig, 2003; Hoang and Antoncic, 2003). Various scholars (Laursen and Salter, 2006; Kuhn and Galloway, 2015) have analyzed that various external sources are primary resource for supporting innovation and other entrepreneurial outcomes. At the same time, it has been argued that the research within the context where external knowledge sources facilitates new venture innovation performance is scarce (Hung and Chou, 2013; Leiponen and Helfat, 2010). So, in order to fill this gap, the effect of external knowledge sources on new venture innovation performance has been analyzed and it was explored that how variations in the search strategies of small firms impact their ability to innovate.

The positive impact if entrepreneurial networking on internationalization has been well discussed by various scholars (Jones and Coviello, 2005; Oviatt and McDougall, 2005b; Johanson and Vahlne, 2003). As, Zaheer (1995) explained that usually small firms suffers from the liability of foreignness, therefore entrepreneurial networks facilitate in mitigating this phenomena by building relationships with experienced professionals (Johanson and Vahlne, 2003). Significant amount of literature distinguishes various kinds of networks such as personal

and business network (Vasilchenko and Morrish, 2011) industry or whole networks (Provan et al., 2007) with their influence on international performance.

1.1.3 Formal and Informal Institutions

A considerable volume of literature has explained that the entrepreneurial activity is partially determined by the institutional environment in which it is conducted. More specifically, Wang et al., (2018), have highlighted that there is a need to establish a theoretical linkage between networks and institutions of the society and further comprehend how different formal and informal institutions interact and affect the performance of new ventures or startups. Estrin et al., (2012), also pointed out the need to conduct an analysis which explains how different institution impact various types of entrepreneurial activities and more specifically the engagement of entrepreneurs within the context of new ventures or startups that has potential to create a substantial economic impact. As these macro level institutions always interact with individuals and organizations which as a result influence the entrepreneurial decision-making process. Similarly, the existing research has also emphasized on the institutional approach.

Currently there is also a limited understanding regarding how the institutional context impacts various outcomes of entrepreneurial activity. For example, an important conclusion derived by various scholars (Bjørnskov and Foss (2016), Wennekers and Thurik (1999), and van Praag and Versloot (2007) is that the institutional context needs to explicitly consider a point regarding why the effect of entrepreneurship varies across countries or regions? To put in simple there is a need to develop an understanding of how the institutional environment actually affects various entrepreneurial outcomes. Also based on the highlights of literature by Bradley and Klein (2016), Bruton et al. (2010), and Thornton et al. (2011) explained that the role played by institutions in understanding how entrepreneurial activity is shaped and how entrepreneurs make decisions for the betterment of economy has been particularly useful. Nevertheless Naude (2011), also highlighted that we are yet to fully grasp the connection between institutions and its effects on various entrepreneurial outcomes.

To date various scholars (North, 1990; Aldrich and Fiol, 1994; Scott, 1995), have used institutional classifications in the research. But the institutional approach given by North (1990), is quite well established and is being widely utilized in the research in various disciplines and more specifically in the field of entrepreneurship and is defined as “institutions represents “rule of the game” in a society, or more formally, they are the humanly devised constraints which shapes human interactions” (North, 1990, p.3). North’s, (1990) institutional

approach mainly splits institutions into two broad categories that are formal and informal institutions. Where **formal institutions** are explained as the set of rules and regulations that are humanly devised and accepted while informal institutions are explained as set of values, beliefs and norms which explains the socially accepted behavior.

Scott (1995; 2005), specified that **informal institutions** are subjected to be implicit in nature, raised socially and conveyed culturally (Stephan et al., 2014). Further, the category of informal institutions specifically refers to the set of different traditions, customs, templates, ideologies, societal norms, and codes of conduct (Baumol, 1990). Various scholars (Fukuyama, 1995; Odera, 2013), highlighted that trust is considered to be an important informal institutional factor of any society. And trust also plays a significant role in shaping the cooperative behavior in the society (Brunetto and Farr-Wahrton, 2007). Therefore, Muethel and Bond (2013), reflected that the society where higher propensity to the trust prevails, individuals trust will not only be on the people they know but also on the strangers as well. Cross-sectional research has provided evidence where the connection between country's social and economic performance has significantly underlined the role of trust at country level. In short, the cultural aspect of any society is the significant reflection of an informal institution (Scott, 2005), and in any society its every cultural aspect (trust, values, norms etc.) is enduring, and strong with incremental changes happening with a very slow pace. As the inefficiency in the institutions might affect entrepreneurship (Douhan and Henrekson, 2010), including the informal factor of corruption which can affect the perception of an entrepreneur and his motivation for establishing a new business. Control of corruption being analyzed as informal institution tends to improve the perception of an entrepreneurs towards the incentives attached with establishing new businesses locally or internationally (Aparicio et al., 2016).

The outcome of any entrepreneurial activity is very much dependent on the quality of institutional context prevailing in the underlying country (Baumol, 1990). Generally, in a situation where formal institutional environment is business friendly, supportive, and transparent businesses are more likely to contribute to in the development of the economy and vice-versa. Therefore, on contrary to informal institutions the formal institutions refer to various regulations, officially recognized rules and their supportive bodies such as enforcement agencies, regulatory bodies etc. are built to structure the legal and economic system of a country. Formal institutions govern the economic environment and sets boundary for the entrepreneurship in the country and may also bring bureaucratic burdens specifically in the context of transition economies and this uncertainty leads to increase in various transaction and

operational costs as well (Puffer et al., 2010). Therefore, under these situations' entrepreneurs are prone to face inconsistent and frequently changing regulations (Aidis et al., 2008). At the same time as these formal institutions are humanly developed therefore there is an element of flexibility as well and these formal institutions are actually the right representatives of a prevailing formal systems such as financial capital structure, various regulatory systems and many other prospects which are highlighted by the formal institutions for any specific type of economic activity (Bowen and De Clercq, 2008). As in case of informal institutions they take longer time to change and even they are transferred from one generation to another but on the contrary changes in the formal institutions can occur overnight due to various factors like the fragility of political systems, imposition of judicial decisions etc. More specifically the main role of formal institutions is to decrease uncertainty by drawing a levelling field for entrepreneurs who are the real economic players of a society.

With the increasing interest of scholars in the field of entrepreneurship, it is not unusual that they are arguing about the various different roles the institutional environment is playing which is resulting in shaping the entrepreneurial network development process and its outcomes (Hoang and Yi, 2015). In order to encourage any entrepreneurial activity, various organizations are formed under the protection of local and national governments so that the formation of new businesses can be facilitated. By researching on various modes and operations these businesses also help in studying the behavior of instructional formation of entrepreneurial networks. Scott, (2005), explained informal institutions as an ongoing system of joint meaning and shared understanding which can't be classified into documents, commands and standards which can further be replicated into socially constructed authenticity outlining the cohesion and coordination between individuals in a society.

1.2 Importance of Research in Networking and Institutions

As the entrepreneurship research has evolved remarkably over the last two decades and has subsequently developed from the embryonic state to the fragmented state (Busenitz et al., 2003), and has now turn out as a mature field of study (Busenitz et al., 2014; Meyer et al., 2014). Therefore, in the context of its significance Kuckertz and Prochotta, (2018), conducted a survey which comprised of 225 experienced entrepreneurship scholars with an average experience of 13 years in the field of entrepreneurship at different levels from five different countries i.e., Germany, UK, USA, Italy, and Spain. Out of various questions in the survey one question specifically in the context of doctoral research was asked regarding what the preferred

potential topic they recommend carrying research in, and they had different responses but most of them were convinced about doing research on entrepreneurial process and networking is one of the subtopics mentioned in this category. And this survey highlights the scholarly significance of topic selected for the dissertation in the context of entrepreneurial networking and its outcomes.

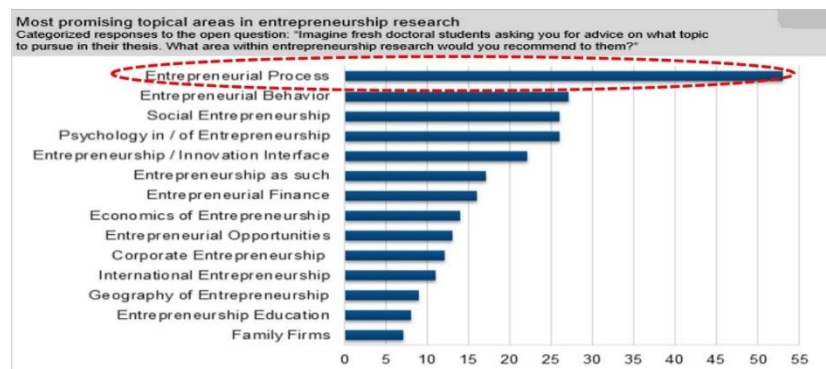


Figure 1.1 Promising Research In the field of Entrepreneurship

Source: Adopted from Kuckertz and Prochotta, (2018)

Further research carried by Ferreira et al., (2015), highlighted various research fields in the context of entrepreneurship which resulted in many topics. Out of the various highlighted topics they were further divided into most, less and least studied category as shown in the figure 1.4. Bigger dots in the middle highlights the most studied topic in the field followed up with smaller circles highlighting the less studied and the smallest circles outside highlights the least tapped area so far. As together networks and institutions lie in the less and least studied topic so far therefore, they have a good potential for conducting the research and the possibility of more research gaps is available. Keeping in view the highlighted scholarly based significance of the field, and more importantly various scholars (Wang et al., 2018; Jones et al., 2011) stated the need to study together about the interaction of entrepreneurial networks and institutional factors the current dissertation has used a combination of entrepreneurial networking with the institutional context to develop the field further towards a specific direction to achieve quality outcomes.

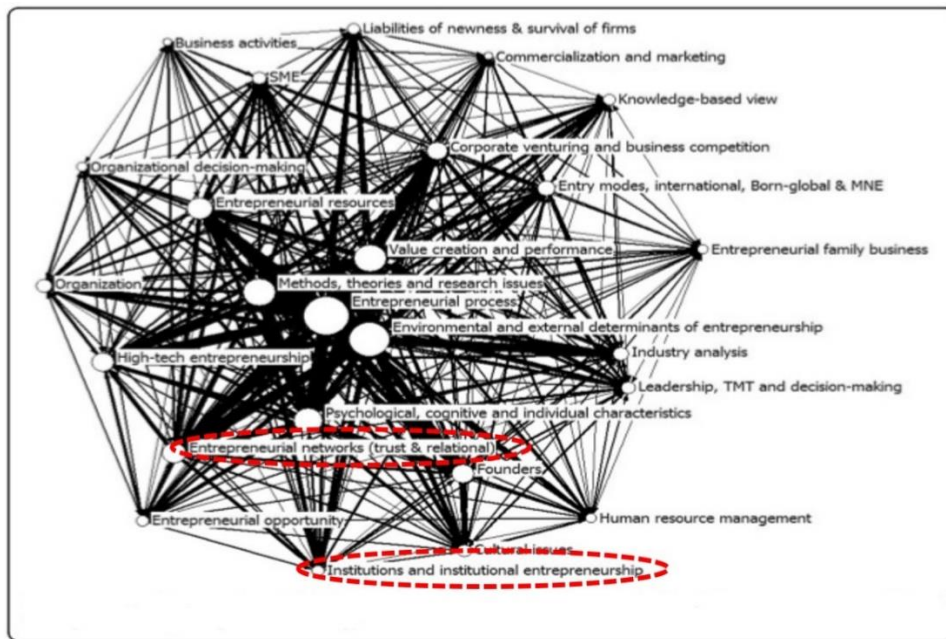


Figure 1.2 Major Themes in Entrepreneurship Research

Source: Adopted from Ferreira et al., (2015)

As Batjargal et al., (2013), had specifically highlighted the significance of studying relationship of numerous rules at the level of local and national, formal, and informal along with the entrepreneur's network composition and mentioned this combination as a promising direction for conducting future research. In the light of this significance the current study found a significant impact of institutions (formal & informal) on the networking activity of entrepreneurs and further enhances a way towards different stream of research as well.

1.3 Research object, subject and hypotheses

The object of the research are both potential (i.e., type I) and nascent entrepreneurs (i.e., type-II) see figure 1.3.

The subject of the research is Entrepreneurial Networks.

In the project of Global Entrepreneurship Monitor (GEM) entrepreneurs are defined in three distinct categories, **First (type I)**; set of individuals who are actively engaged in starting a new firm but have not actually started it yet i.e. are in a conception phase (**potential entrepreneurs**), **Second (type II)**, are owner-managers of new firms who have paid salary and wages to employees for more than three months but less than 42 months (i.e. 3.5 years), and they fall in the category of birth phase (**nascent entrepreneurs**), **Third (type III)**, are the owner-managers of a firm who have paid salary and wages to employees for more than 42

months or longer i.e. are in persistence phase (established entrepreneurs). So, more specifically in the current research “the object of study are potential (i.e., type-I), and nascent entrepreneurs (i.e., type-II), engaged in quality entrepreneurship”.

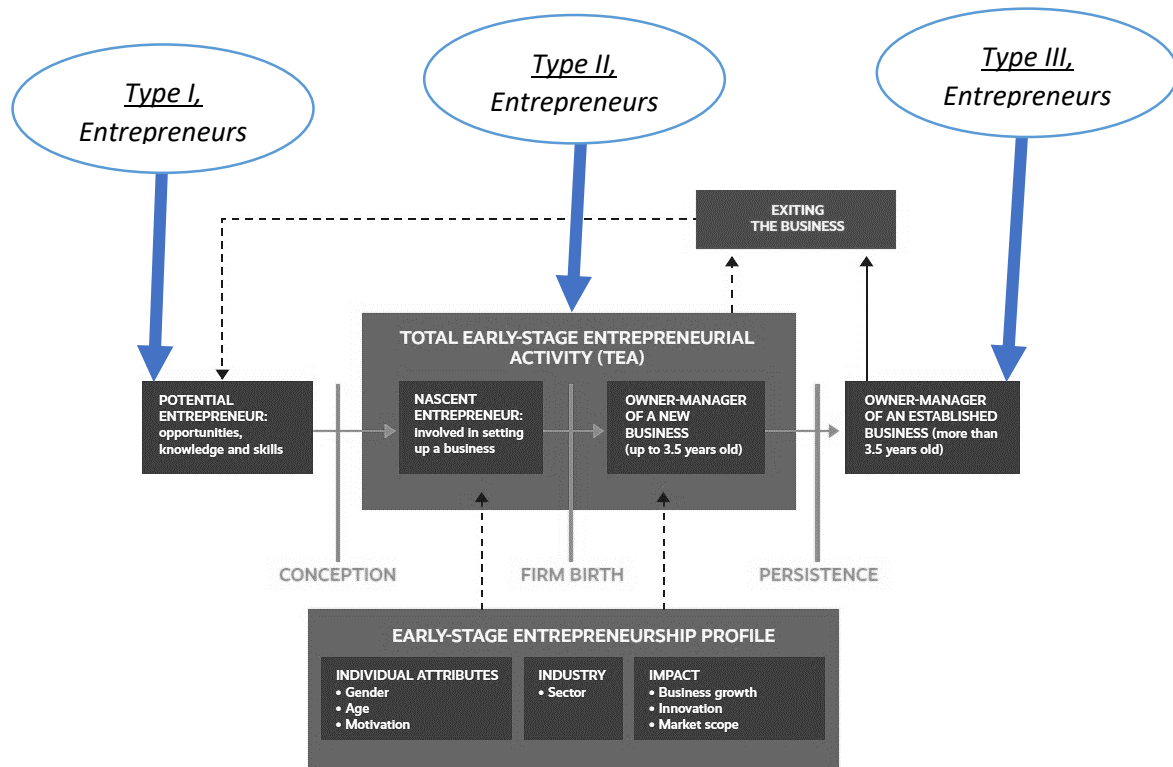


Figure 1.3 Object of Research

Source: GEM 2019/2020 Global Report (Bosma et al., 2020).

Research Questions

The two main research questions derived from the main theoretical model are as under:

First research question:

- How formal institutional context (Institutional governance & Institutional adversity), explain the relationship between entrepreneurial networks and quality entrepreneurship (Innovation and Internationalization)?

Second research question:

- How informal institutional context (Trust & Control of corruption), explains the relationship between entrepreneurial networks and Internationalization as dimension of quality entrepreneurship?

1.4 Research Aim, Tasks and Hypotheses

The existing research focuses on the concept of institutional theory (North, 2005) and knowledge based view (Grant, 1996) for highlighting the impact of formal institutions on entrepreneurial networking activity and innovation as quality entrepreneurship. While to explain the impact of entrepreneurial social capital on internationalization, social capital theory (e.g., Bourdieu & Wacquant, 1992) was employed. As entrepreneurs are either constrained or at the same time enabled by the institutions of the society (Bruton and Ahlstrom, 2003; Scott, 2008), i.e. inadequate institutional development at one end might lead to complicate the development of new businesses and on the other side more developed institutional environment with overly strict regulations can also hinder the formation of new businesses (Soto, 2000). In the context of explaining the impact of institutional phenomena on entrepreneurial networking activity and quality entrepreneurship the main dissertation model is formulated which is depicted in figure 1.3.

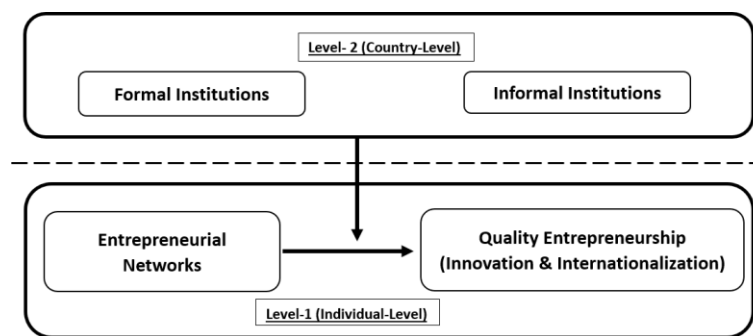


Figure 1.4 Main Dissertation Model

Source: Developed by Author (2020) Adopted from Kraft & Bausch, (2018)

By looking at the model a question arises regarding why the model is shaped in such a way i.e., individual-level and country-level. And the logical arguments for such division of two different levels is that, as the studies conducted at country-level are basically limited to theorizing societal structures and are subjected to ignore the motivations and considerations at an individual-level. On the contrary, studies conducted at individual-level tend to focus on theorizing about individuals and thereby are subjected to ignore the context of a wider decision making in which the individuals are embedded. Due to the presence of this loophole in the studies conducted at individual and country level, the current dissertation has focused on treating the country level factors and individual level factors separately and then integrating them to explain the overall effect. And further a multilevel statistical technique is used to explain this relationship because this technique is unique in way that it simultaneously

considers both individual level and country level entrepreneurial behaviour in a single point. This makes the use of this methodological approach as distinct and reliable as compared to other methodologies. Further explanation regarding methodological significance of this research is explained under heading 1.11 (i.e. sig of methodology). Further some common definitions for the explanation of variables used in model are given in the figure 1.5.

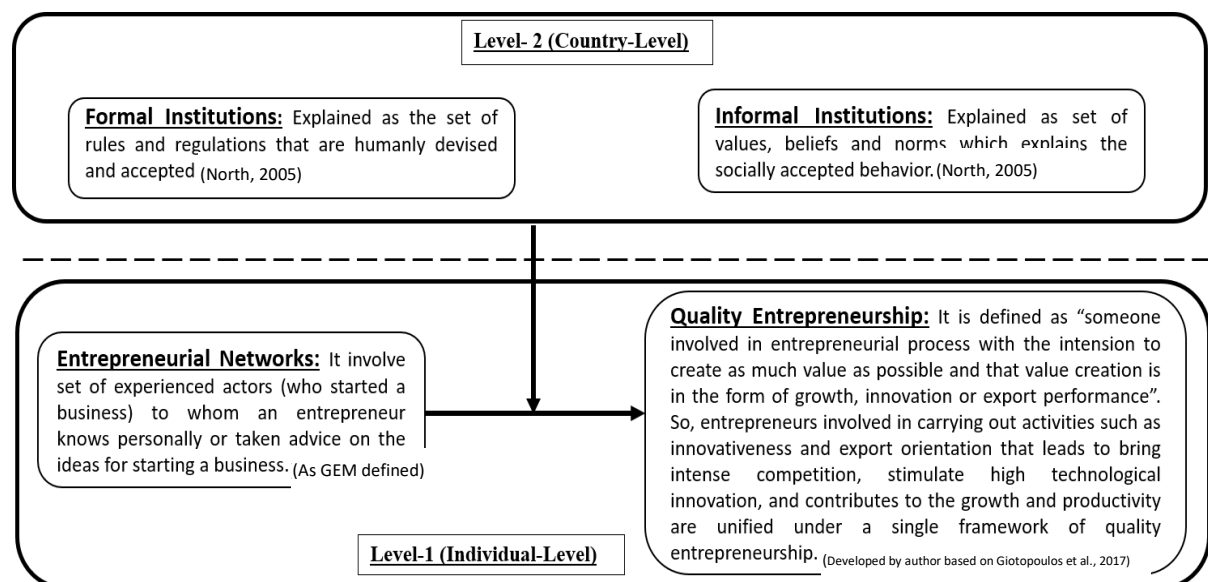


Figure 1.5 Definitions of the Variables

Source: Developed by Author (2020) Adopted from Kraft & Bausch, (2018)

The main “**purpose of this dissertation is to examine the cross country variations in the context of coutry level formal and infromal institutions on the individual level entrepreneurial networking and quality entrepreneurship (i.e. Innovation and Internationalization)**”. In this reseach the moderating role of countries formal institution and countries informal insitutions was examined by using multilevel modelling technique which is most suitable for conducting this type of research. Further tasks to reach at the aim of the study are as follows:

- To systematically analyze the scientific literature on entrepreneurial network construt and observe its various outcomes derived so far.
- To analyze entrepreneurial networking behavior to achieve quality outcomes.
- Analyze the institutions and their impact on entrepreneurial networking activity.
- To analyze the impact of formal and informal institutions separately on the entrepreneurial networking behavior and quality entrepreneurship.

- To analyze the networking behavior of entrepreneurs who are in their early stage of development i.e. they are either in a conception phase or they are owner-managers who have paid salary and wages to employees for more than three months but less than 42 months (i.e., 3.5 years).
- To develop theoretical framework for studying the institutional factors of various countries that effect the entrepreneurial activity differently in accordance with their institutional conditions.
- Analyze and sum up results based on data integrated from various strongly accepted data sources.
- To conclude and develop recommendations for promoting an effective institutional setting that facilitates various entrepreneurial activities to flourish and contribute in the success of a country.

Considering the research gaps identified by the author in the process of a literature review the main dissertation model was formulated. Further from this main model three separate chapters are designed and a **main research hypothesis** was formulated i.e., **“There is a positive relationship between individual-level entrepreneurial networks and individual-level quality entrepreneurship (i.e., innovation & internationalization) and this relationship is moderated by country-level institutional environment”**. Finally, to reach the main goal of the dissertation the hypothesis were segmented into three main parts by analyzing, 1) Role of Formal institutions in Entrepreneurial Networks and Innovation, 2) Role of Formal institutions in Entrepreneurial Networks and Internationalization and 3) Role of Informal institutions in Entrepreneurial Networks and Internationalization.

Part 1: Moderating role of formal institutions on entrepreneurial networks and innovation as determinant of quality entrepreneurship.

Direct Relationship

- Hypothesis 1: Adversity in institutions at the national level is negatively associated with new venture innovation at individual level.
- Hypothesis 2: The impact of the different types of the individual level external knowledge network (Professional, International, Market, Workplace) will be positively associated with new venture innovation at individual level.

Indirect Relationship

- Hypothesis 3: The adversity in institutions at country level positively moderates the effect of different types of the individual level external knowledge networks on new venture innovation.

Part 2: Moderating role of formal institutions on entrepreneurial networks and internationalization as determinant of quality entrepreneurship.

Direct Relationship

- Hypothesis 4: There is a positive relationship between individual level entrepreneurial networking and individual level internationalization.
- Hypothesis 5: There is a negative relationship between country level Institutional governance Indicators and individual level internationalization.

Indirect Relationship

- Hypothesis 6: The relationship between individual level entrepreneurial networking and individual level internationalization is positively moderated by country level institutional governance indicators.

Part 3: Moderating role of informal institutions on entrepreneurial networks and internationalization as determinant of quality entrepreneurship.

Direct Relationship

- Hypothesis 7: There is a positive relationship between individual level entrepreneurial networking and individual level international entrepreneurial entry.

Indirect Relationship

- Hypothesis 8: The relationship between individual level entrepreneurial networking and individual level international entrepreneurial entry is positively moderated by country level trust.
- Hypothesis 9: The relationship between individual level entrepreneurial networking and individual level international entrepreneurial entry is positively moderated by country level control of corruption.

Thesis for Defense

1. New venture innovation as determinant of quality entrepreneurship will benefit from entrepreneurial networking in institutional adverse countries.

2. New venture internationalization as determinant of quality entrepreneurship will benefit from entrepreneurial networking in the light of formal institutional governance indicators.
3. Strong entrepreneurial networks and better new venture internationalization as determinant of quality entrepreneurship is associated with presence of better informal institutions.

1.5 Research Methodology

The focus of overall scientific study is to explain the two-level framework i.e., level- 1 (individual level variables), and level-2 (country-level variables) variables. Further data used in the current research is comprised of cross-sectional panel dataset, which is grouped with respect to countries and overall, the data gathered for these different levels i.e., individual and country level from different sources. And the description of these sources for individual-level and country-level variables are explained as under.

- 1 **For Individual-Level Variables:** In general, the research model investigates the direct effect between individual-level variables (i.e., Predictors and Outcomes) and country-level variables (i.e., Moderators). In order to test hypothesis in the study all the data for individual level variable was gathered from Adult population Survey (APS) which is managed by (GEM) Global Entrepreneurship Monitor (Reynolds et al., 2005). Global entrepreneurship monitor is a project started in the late 1990's, by the collaboration of two highly competitive institutes i.e., Babson College (USA), and London Business School (UK) with purpose of collecting synchronized data regarding new business activities taking place and various correlations across the countries. Initially in late 1990's, GEM survey was started with the focus on ten participating countries with the passage of time it got its momentum and expanded to more than hundred participating countries by 2015. With such a large boundary expansion, strong methodology and scholarly impact of GEM data it is considered as the largest cross-national social science research project. Annually the data of GEM survey is collected by various representatives in the participating countries and is managed by professional survey firms from the individuals with the age range between 18 to 64 years with the minimum sample size of 2000 individuals from every single country.
- 2 **For Country-Level Variables:** Further the data for country-level variables is also gathered from various sources. Data for formal institutional variables was taken from Index of Economic Freedom (IEF) Freedom House, POLCON and Political Risk

Services while the data for informal institutions was gathered from World Value Survey (WVS) and World Governance Indicators (WGI) respectively. But the most important point here is that the data is anchored by GEM in such a way that if relevant data is available for a particular country in a particular year in GEM than the further data was gathered from other sources (i.e., WVS, IEF, WGI etc.) for the same country in a particular year as well. And all the data at country-level (Formal and Informal institutions variables) was supplemented with various individual-level and country-level control variables as well.

Finally, the methodological basis applied in the dissertation for explaining all the arguments is predominantly a quantitative approach. As the research is based on multi-level design therefore for examining the effects of country-level institutions (i.e., formal, and informal) on the individual-level activities (i.e., Predictors and its Outcomes) the most suitable technique required is the one that can deal appropriately with individual level and group level effects at the same time (Peterson et al., 2012). So, for the dissertation a multi-level logistic regression technique was applied to explain the impact of different levels on each other. Further a multi-step strategy for testing the hypothesis was used in such a way that initially a “null model” for intra class correlation (ICC) was applied which setup to explain the variance in the dependent variables existed between the countries. And every model that was formulated a clearly significant variance was observed and country-level institutional variables were predominantly responsible for those variances which therefore lead to the necessity of applying multi-level technique. And by using this cross-country research design helped in examining the institutional differences present in different countries and associate them with the creation of new businesses.

The research period used in the study ranges from 2002 to 2013, even though GEM (Global Entrepreneurship Monitor) collects data every year from around 100 countries which involves 2000 individuals from every single country but according to their policy they only make three to four years old data to be publicly available, so at the time when author started this research in 2017 the latest available data was up to 2013. But considering this limitation of GEM (Global Entrepreneurship Monitor) as of today the latest data which is publicly available is up to 2017. For which the author has performed some pilot calculation which are attached in the annexure section of dissertation in table 1 and 2 respectively to see if there is any variation taken place so far. And interestingly results stayed the same, as the objective of current dissertation is to analyze the moderating role of institutional environment on individual level entrepreneurial

networking and quality entrepreneurship. The logical reason for such unchanged results is that institutional transformation actually takes decades to happen for e.g., if some society is less trustworthy or has lack of political stability or some other institutional problems that exist actually requires an evolutionary process to take place which is time consuming and therefore even using the latest publicly available the results remained the same.

Over the last three decades multi-level statistical design technique has got an important place in the scientific research. Even in a study by Albright and Marinova (2010), has also tried to present the comprehensive review regarding the estimation of multilevel models by using various statistical outlets like SPSS, Stata, SAS, and R has been quite helpful to understand the practical application of this concept. Therefore, this multilevel modelling technique aided to investigate the relationship at different levels and distinguish the comparative consequence of each variable. In the current dissertation a multi-level technique was applied by using STATA-13 that enabled to consider the effect of individual-level entrepreneurial behaviors (i.e., Entrepreneurial networks along with its effect on quality entrepreneurship) on country level attributes (i.e., formal, and informal institutions).

1.6 Research Limitations

- Existing research focused on the positive dimensions of entrepreneurial networks as a resource that can be at the same time a constraint as well and could be expensive to acquire specifically for the potential and nascent entrepreneurs. So, therefore it would be interesting to find the extent to which networking is suitable with respect to the society, a particular entrepreneurial activity is taking place. Because the limit of reliance will also differ depending upon the context of a country in which the value will be measured. Therefore, it would be quiet interesting to identify those parameters of dependence on networks.
- In the current research all the data for individual-level and country-level analysis has been taken from secondary sources. Therefore, it leads to the difficulty for drawing the real picture of dynamics which motivates the hypothesized relationships.
- Another limitation is that the existing study relied on the data set from GEM database, which provides data only on individuals' traits, behaviors, and intentions during a fixed period of time. Therefore, overall study was unable to examine how networks and institutions co-evolve to provide support for achieving desired quality outcomes (i.e.,

innovation and internationalization) for which a longitudinal study is a suitable technique which is not the scope of current study.

- Further, the study is also limited to the use of only two informal institutional values, even though the author is successful in observing the moderating effect of these values on the relationship between individual entrepreneurial network and its outcome, but at the same time it is acknowledged that there is a need to further identify other informal institutional factors that they may drive the current relationship in a different way.
- The existing research has only focused on the entrepreneurial networks of an individual with respect to the firms which are solely owned by the individual potential and nascent entrepreneurs but in many cases, there is always a possibility that small firms are also family-owned firms therefore the impact of networking might vary when a firm's owner is an individual or a group of family members. Because of the greater size of firm's ownership might lead to a broader aspect for accessing to various types of individuals in the environment.

1.7 Significance and Novelty of Research

Scientific Novelty

This dissertation creates a major scientific novelty with regards to explaining the country level institutional effects on individual level entrepreneurial networking and quality entrepreneurship. This helps to understand the macro level contingencies which play a critical role in shaping the entrepreneurial behavior. Apart from this the dissertation comprises following scientific novelties.

- Development of a multi-level framework that simultaneously explains the deeper understanding of individual level entrepreneurial networking being affected by the varying country level institutional context by examining multiple countries at the same time. And responded to the gap stated by Bruton et al., (2010), in their study highlighting that most of the studies have used single country as a sample in their studies to explain the context of institutional theory.
- Investigation of networks and internationalization of new ventures, following Jones et.al., (2011) and Bembom & Schwens, (2018); recommendation to consider international entrepreneurship studies in order to explain the institutional linkage with networks. In this regard this dissertation used formal and informal institutions with networks and explained that imbalance in formal institutions negatively affect

internationalization whereas the possession of strong networks in a society with better control of corruption and greater level of trust will facilitate international entry.

- Response to the research calls to develop a more nuanced explanation of the interaction between the institutional context and the knowledge-based view (De Clercq & Arenius, 2006; Phelps, Heidl, & Wadhwa, 2012). In doing so, the dissertation backs to the innovation and internationalization management literature on firms' innovative and internationalization performance by investigating the under-researched role of entrepreneurial networking sources as an integral component of new ventures' innovation and internationalization.
- The framework in this study explains how new ventures that operate in resource-constrained contexts (such as lack of institutional governance and high institutional adversity), may face unique challenges and how capitalizing on entrepreneurial networking resources can help them perform and bring their innovations to market and facilitate in their international entry. In doing so, the study adds to the knowledge on how the contingent value of resources function as a boundary condition.

Theoretical significance of research

Several theories have been applied by the scholars to explain the context of entrepreneurship and these theories broadly have their roots in economics, psychology, sociology, anthropology, and management as well. In the current study insights from two broad theories were used i.e., Sociological entrepreneurship theory and Resource based entrepreneurship theory. In the context of sociological entrepreneurship theory Reynolds (1991), has highlighted that various environmental factors plays a significant role in shaping up the suitable platform for the survival and success of businesses. Some broader environmental factors i.e., government legislations, political systems, employees, and competition have an important contribution when it comes to the survival or success of a new venture or an entrepreneur Under the broader context of this theory the existing study has employed institutional polycentricism theory (Grant, 1996) to discuss its impact on the entrepreneurial networking activity to achieve better innovation. Further together with social capital theory (e.g., Bourdieu & Wacquant, 1992) stated as the sum of resources that an individual can access or mobilize by virtue of possessing a durable network of relationships and institutional theory of North (2005), which classified institutions into two broad categories as formal and informal institutions was employed to discuss the impact of entrepreneurial networking activity to achieve better internationalization.

Similarly, in the broader context of knowledge-based entrepreneurship theory which argues that having access to necessary resources by the founders is very important predictor of success and growth of new ventures (Alvarez and Busenitz, 2001). Therefore, building on this broader concept the existing study has used the concepts of Knowledge Based View (Grant, 1996) to achieve the desired quality entrepreneurship outcomes like innovation in our case. Further, scholars have also highlighted the significance of having strong social ties with different resource providers in the network facilitates in acquisition of necessary resources for achieving better outcomes. And further to explain the impact of institutional environmental factors on the entrepreneurial networking activity to achieve the desired quality entrepreneurship outcome i.e., internationalization, the institutional theory along with network theory of internationalization was applied.

Research in the field of entrepreneurship has consistently applied institutional theory for explaining various entrepreneurial phenomena. And has demonstrated a significant theoretical basis in examining various subject matters in the domains like institutional economics and political science to organization theory (DiMaggio and Powell, 1991). Starting with Shane and Foss (1999), apart from organizational entrepreneurial resources (Ahlstrom and Bruton, 2003; Peng, 2006), the institutional theory has been consistently applied in explaining the various forces that are shaping the entrepreneurial success. Even though previous research in entrepreneurship context expressly used theoretical foundations from institutional theory as a resource (North, 2005), it does not attempt to integrate theoretical perspectives of the different variations in the institutional context and entrepreneurship to generate balanced theoretical foundations. This represents the contribution to the integrative theory development calls by Jones, Coviello, & Tang, 2011; Keupp & Gassmann, 2009.

Methodological significance of research

Basically, in scientific research the concept of entrepreneurship is considered either as an individual-level or a team-level construct. Therefore, it gives rise to an important understanding that the studies at country level are basically limited to theorizing societal structures and are subjected to ignore the motivations and considerations at an individual level. On the contrary, studies conducted at individual level tend to focus on theorizing about individuals and thereby are subjected to ignore the context of a wider decision making in which the individuals are embedded. Due to the presence of this loophole in the studies conducted at

individual and country level the multilevel statistical technique is quite unique in way that it simultaneously considers both individual level and country level entrepreneurial behaviour in a single study. This makes the use of this methodological approach as distinct and reliable as compared to other methodologies.

Considering the multi-level phenomena in entrepreneurship research which has an essential reliance on economic institutions like competitive markets which establishes a limit where entrepreneurs can readily respond on their information regarding potential opportunities for the business by employing their intellectual and tangible resources (Kirzner, 1982; McMullen and Shepherd, 2006). Scholarly interest in empirically examining the multi-level phenomena in entrepreneurship research is gaining momentum; nevertheless, recently studies have started to inquire the relationships among the variables covering various levels of analysis (e.g., Autio et. al, 2013). This prevailing gap in the literature has serve the motivation to study the developing multi-level theoretical framework embracing varied outcomes to explore how country level formal institutions and informal institutions at level-2, moderates the relationship between individual level-1, entrepreneurial networks of an entrepreneur and quality entrepreneurship (i.e., internationalization and Innovation).

Considering the arguments from the methodological perspective, A gap highlighted by Bruton et al., (2010), in their study stating that most of the studies have used single country as a sample in their studies to explain the context of institutional theory concept. The study further explained the entrepreneurial networks under the varying institutional context by examining multiple countries at the same time and responded effectively to the identified gaps in the literature.

Research Methods			
	Fundamental Method		New or Neglected Method
1.	Case Study Analysis (4.25)	1.	Ethnography (4.33)
2.	Multilevel Modeling (3.86)	2.	Multilevel Modeling (4.00)
3.	Panel Data Analysis (3.83)		Bayesian Methods (4.00)
4.	Ethnography (3.67)	4.	Data Mining (3.90)
5.	Bayesian Methods (3.33)	5.	Experiments (3.88)
6.	Structural Equation Modeling (3.29)		Case Study Analysis (3.88)
7.	Network Analysis (3.25)	7.	(fs)QCA (3.80)
8.	Experiments (3.12)	8.	Network Analysis (3.77)
9.	(fs)QCA (3.10)		Structural Equation Modeling (3.77)
10.	Data Mining (2.90)	10.	Panel Data Analysis (3.17)

Figure 1.6 Promising Methods in Entrepreneurship Research

Source: Adopted from Kuckertz and Prochotta (2018).

Further another study conducted by Kuckertz and Prochotta, (2018), have also highlighted the significance of using multi-level design in the field of entrepreneurship research. According to the opinion recorded from 225 academic experts in the field of entrepreneurship with an average of 13 years' experience have shared their opinion regarding the potential method needed to apply in the research and highlighted multilevel design as their main choice to carry any quantitative analysis which is depicted in the table as well.

Practical Significance of research

The current doctoral dissertation can be pronounced to be practically significant due to numerous factors which are essential for the various activities of business lifecycle. More specifically it responds to the concerns of potential and nascent entrepreneurs, owners of small businesses and government policy makers to answer following practical questions regarding, how an entrepreneurial networking as a valuable resource facilitates in achieving quality outcomes and gain competitive position? How different institutional environment factors impacts the overall entrepreneurial activity?

For the potential and nascent entrepreneurs networking/ external knowledge-sourcing is the best way to strengthen new ventures' competitive position in the market. New ventures can learn from external ideas, knowledge, and problem-solving approaches, which can help them identify opportunities for innovation and international expansion. The study also highlights that the potential and nascent entrepreneurs should join key knowledge networks platforms, which may increase the quality of knowledge exchanged and identify conditions under which valuable knowledge is more likely to be shared. There is a greater significance to promote networking and information-sharing among members. And specifically, with the availability of the internet and with societal changes, entrepreneurs should be inclined to connect with geographically dispersed peers to acquire new knowledge. Further for the potential and nascent entrepreneurs and small business owners the study highlights various suitable quality entrepreneurship practical domains (i.e., innovation and internationalization), of doing businesses specifically in terms of identifying countries where various entrepreneurial networking activities are supported to facilitate quality entrepreneurship environment.

On the other side this dissertation study also provides information for the policy makers that governments should promote business-support programs to enhance knowledge-sharing activities and launch more mentoring programmes to ease connections between the best professionals in an industry and the industry's new ventures. International knowledge sources

are also important for new ventures' innovation. With the availability of the internet and societal changes, governments should also act entrepreneurially. For example, MyEntre.Net is the state of Iowa's platform that promotes both in-person and online interactions among small business owners. More such programmes should be launched to increase entrepreneurial activity in new ventures. Such external knowledge-sourcing programmes could be even more useful in highly adverse contexts, when regulatory, political, and economic conditions are not conducive to entrepreneurship. One other related example is FoodHub, located in the United States, which helps businesses get business-related advice and market their products. Potential and nascent Entrepreneurs can use such industry-focused platforms to increase their competitive advantage. These entrepreneurs in highly institutionally adverse contexts should engage heavily in external knowledge-sourcing activities to survive and acquire a competitive edge.

1.8 Approbation of Results

Conferences

1. **14th Annual Scientific Baltic Business Management Conference** on Business and Finance Multiperspectives Of The Digital Age, "Habitual Entrepreneurs Benefiting From Networking And Institutional Context: A View of National And Individual Effects". Organized by BA School of Business and Finance, RISEBA and Stockholm School of Economics Riga, Latvia. June 2021.
2. **6th ASIA (Academia Society & Industry Alliance) International Conference** on Future of Marketing and Management. "Review of Studies Related to Quality Entrepreneurship (i.e., Innovation and Internationalization) as outcomes of Entrepreneurial Networking", Organized by University Technology Malaysia, Technovation Park, Skudai, Johor Bahru, MALAYSIA, 18th-20th December 2020.
3. **13th Annual Scientific Baltic Business Management Conference** on Business And Finance Multiperspectives Of The Digital Age, "Network driven internationalization of new ventures: In the perspective of developing and developed Countries". Organized by BA School of Business and Finance, RISEBA and Stockholm School of Economics Riga, Latvia. 19-21st February 2020.
4. **18th Interdisciplinary European Conference** on Entrepreneurship Research on Entrepreneurial, Innovative and Sustainable Ecosystems. "Does composition of an entrepreneurial network construct matters? A structured review on network

composition and its outcomes” Organized by **IECER, Covilhã, Portugal**, 13th-16th October 2020.

5. **79th Annual Meeting of the Academy of Management** on Understanding the Inclusive Organization. “Public vs. Private Advice Networks and International Opportunity Discovery”. Organized by Academy of Management Boston, Massachusetts, 9th-13th August 2019.

Publications

1. Shahid, M. U., (2021), “Role of Informal Institutions in the relationship between Social Capital and International Entrepreneurial Entry”, *Journal of Business Management*, Vol. 19, pp. 39-61. DOI: 10.32025/JBM19004.
2. Shahid, M. & Kozlinskis Vulfs (2021). Review of Studies Related to Quality Entrepreneurship (i.e., Innovation and Internationalization) as Outcomes of Entrepreneurial Networking. **Asia Proceedings of Social Sciences**, 7(2), 169-174.
3. Shahid, M. U., (2021), “Current Trends and Future Challenges in Higher Education Institutions: An Explanatory Study”, **Journal of Studies in Social Sciences & Humanities**. <https://www.gssrr.org/index.php/JournalOfBasicAndApplied/article/view/12335/5922>.
4. Shahid, M. U. (2020). Institutional governance matters in the context of social capital and international entrepreneurial entry: A multi-level perspective. **Journal of Business Management** Volume 18, 94.
5. Raza, A., Saeed, S., Yousafzai, S., Shahid, M. U., & Muffatto, M. (2020). Institutional adversity, external knowledge sources, and new ventures' innovation: An institutional polycentrism theory perspective. **Industrial Marketing Management**. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.03.018>.

1.9 Structure of the Study

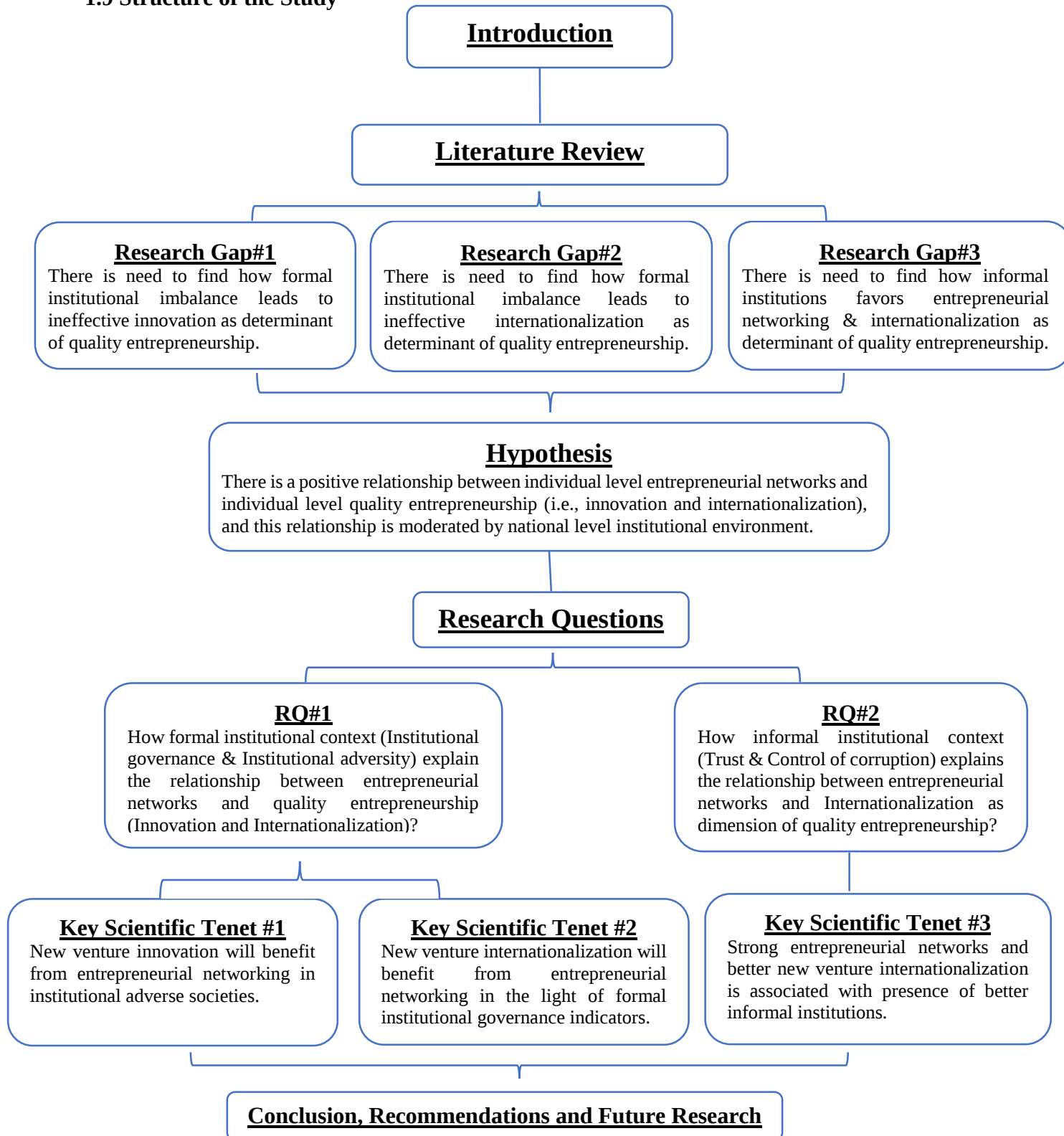


Figure 1.7 Structure of Complete Dissertation

Source: Developed by Author (2020)

The theme of current dissertation is structured in a way that first there is a brief introduction of all elements in the dissertation such as topicality i.e., explanation of quality

entrepreneurship, entrepreneurial networking, and significance of institutions (formal and informal). The chapter also highlights the purpose of the study, various research questions along with hypothesis, subject and object of the study, scientific novelty of the research, overall limitations, further the theoretical, methodological, and practical significance of research, and finally it also contains a list of publications and conferences where different results related to the topic were presented for publications.

Next section contains a comprehensive explanation of detailed literature review regarding the entrepreneurial networks and its various outcomes based on the research period from 1990 till March 2019. It contains an extensive study based on 166 empirical studies within the area of entrepreneurial networking in the context of new businesses/ventures/startups. As the current dissertation is predominantly based on empirically examining the effect of country level institutional environment on individual level entrepreneurial networking and quality entrepreneurship therefore, analysis on set of quantitative studies was carried out. And in total out of 284 relevant articles 166 quantitative studies were analyzed to identify the relevant research gaps for the current study and for which a complete database is generated for analysis. This analysis resulted in designing a comprehensive literature-based framework which is actually a contribution from this review process. More importantly it was found that only 16 studies have explained internationalization and 13 have explained innovation as outcomes of entrepreneurial networking which also served as an opportunity to explore these two outcomes under a unified context of quality entrepreneurship (i.e., Innovation and Internationalization). Finally, on the basis research gaps found from this literature review next three chapters were formulated and were discussed in detail.

Where, *Tenet#1*, contains the explanation of a first research gap identified in the literature review regarding the “Moderating Role of Formal Institutions on Entrepreneurial Networks and Innovation as Determinant of Quality Entrepreneurship”. This chapter explains the relationship between individual level entrepreneurial networks facilitating new venture innovation as a determinant of quality entrepreneurship with the moderating impact of country level institutional adversity as depicted in figure 3.1.

Next *Tenet#2*, contains the explanation of a research gap identified in the literature review study and discusses about the topic stating “Moderating Role of Formal Institutions on Entrepreneurial Networks and Internationalization as Determinant of Quality Entrepreneurship”, by highlighting the importance of country level formal institutional factors in the context of individual level entrepreneurial networks and its effect on internationalization

which is considered as determinant of quality entrepreneurship in the dissertation as depicted in figure 3.3.

And last *Tenet#3*, contains the explanation of a research gap identified in the literature review study and discusses about the topic stating “Moderating Role of Informal Institutions on Entrepreneurial Networks and Internationalization as Determinant of Quality Entrepreneurship”, and describes the significance of country level informal institutions on the relationship between individual level entrepreneurial networking and its impact on internalization as determinant of quality entrepreneurship as depicted in figure 3.5.

Finally, a conclusion section of the dissertation highlights some contributions, overview of empirical findings and also mentions some recommendations for the future research avenues as well. And the complete depiction of present dissertations format is mention in the above figure1.7.

The current doctoral dissertation is an independent research work consisting of an introduction, a literature review, three main scientific tenets, conclusions, recommendations along with bibliography and appendices. The total volume of the dissertation is 158 pages, 22 tables and 20 figures. The list of references includes 341 sources.

2. Summary of Literature Review Findings

2.1 A Literature Review of Entrepreneurial Networking Outcomes

A comprehensive literature study was carried out with the focus on entrepreneurial network and its various outcomes to see where the research in the context of entrepreneurial network stands. From this detailed review the author has found various research gaps which were further served as the base for elaborating the current dissertation. And more importantly an attempt for making clusters for network as independent variable and its outcome variables were made which is actually one of the contributions of this literature review study. The research on network studies includes wide range of characteristics such as network size, structure, diversity (Stam et al., 2014) interactional processes, skills and behaviors (Coviello, 2005), which can be advantageous at some level but also a constraint as well. Further a study conducted by Hoang and Antoncic (2003), highlighted two broad categories of network research emerged in the field of entrepreneurship out of which the first one mainly represents studies related to the various entrepreneurial outcomes of networking and new venture performance while other side is related to the process-oriented studies where network has been considered as dependent variable. According to this study scholars have pointed out that most

of the research has considered former approach while studying networks and many interesting and conclusive findings have been presented so far but the latter have been found less attractive and also there are limited studies that have adopted this process-oriented approach and partial evidence exists for the development of network theory. And for such studies more longitudinal research is required and it can be attributed towards using more qualitative techniques such as case studies, ethnography etc. while studying networks (Aldrich et al., 1987).

Conceptual Framework (Entrepreneurial Network as critical independent Variable and its various outcomes)

Several studies have authenticated the significant and diverse role played by entrepreneurial networks in order to influence the entrepreneurial processes and its various outcomes. Further, the network construct as one of the critical variables has significantly explained the accomplishments of entrepreneurial milestones such as mobilizing resources, developing business plans and gaining interest of customers. Therefore, the stream of research in entrepreneurial networking has mainly elucidated the processes of recognizing various entrepreneurial opportunities (Ahmad and Naimat, 2011; Arenius and De Clercq, 2005), acquisition of critical resources (Semrau and Werner, 2014; Zhang et al., 2010) and also facilitation in establishing legitimacy of the ventures at their early stages of development (Elfring and Hulsink, 2003). And subsequently this line of research carries a considerable set of implications for policy makers, entrepreneurs, and educators as well (Hoang and Antoncic, 2003). Research that links networks in the context of new ventures or startups with performance and several entrepreneurial outcomes like growth, survival, success etc. is quite diverse on the other side various aspects still need some consideration which has also been observed in the current review as well.

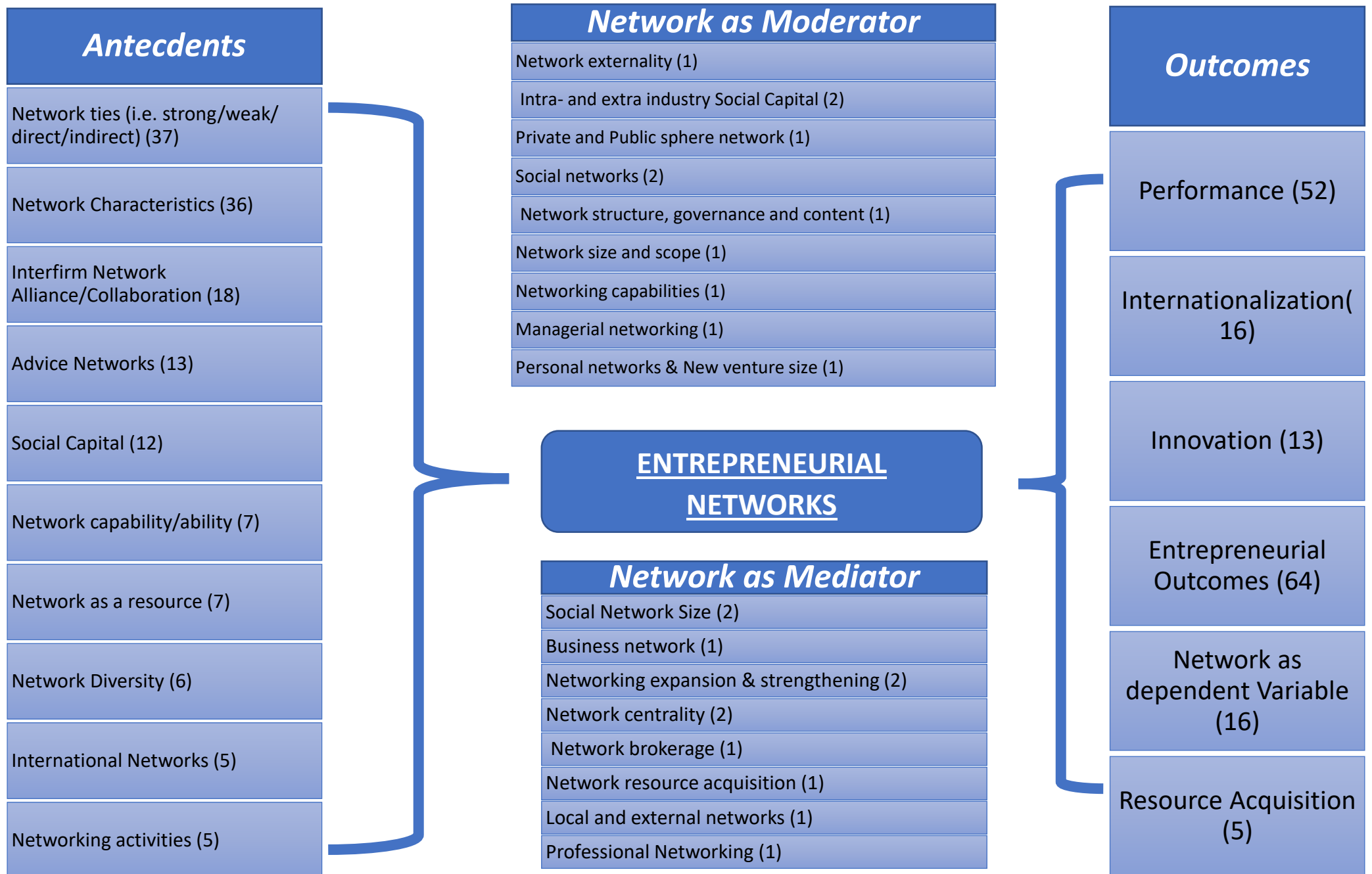


Figure: Literature Review Model
Source: Developed by Author (2020)

While studying the entrepreneurial network construct various outcomes achieved can be thought of as a critical indicators or consequences for the entrepreneurial processes. And through review apart from entrepreneurial outcomes (such as growth, success, creation etc.) and performance as an important consequence some other aspects of entrepreneurial networking outcomes are also emerging like innovation (Burt, 2019; Schott, 2018; Yang and Wang, 2017) and internationalization (Karami and Tang, 2019; Ripollés and Blesa, 2016; Prashantham and Dhanaraj, 2015) as well. Specifically, in the early stage of new venture development entrepreneurs tend to seek benefit from the diverse information flows, as for example Scholars (Singh et al., 1999) have highlighted in their study regarding the entrepreneurs from the technology industry at their early stage through the possession of their weak ties (operationalized as individual with whom they have less contact) managed to identify more opportunities within a period of one year. Similarly, Knoben and Bakker (2019), also explained the significant positive influence of the strong entrepreneurial network ties in the early stages of new businesses.

2.3 Methodology

- The prominent business management data sources namely Clarivate Analytics's Web of Science, EBSCO Host, Science Direct and google scholar were used to generate the initial set of articles.
- In order to focus on the search results, keyword observation was restricted to title and abstract of the study and the abstracts were reviewed to ensure relevance to the focus of networks in the context of new venture or startups or entrepreneur. The study was selected if the keywords [Network (Networks and Networking) or ties or embeddedness **AND** new venture or startups or entrepreneurial or entrepreneur] in combination were found in the study.
- Final body of knowledge comprised of **284** articles out of which **166** are quantitative studies and **118** qualitative studies respectively. But our research is focused specifically on the dimension of empirical studies therefore, for further review only explanation for quantitative studies were considered.

2.5 Results

This section highlights the overall description of literature review conducted to highlight the entrepreneurial network construct as an important independent variable used in

the research along with various outcomes generated so far in the context of new ventures or new businesses. And the literature search conducted by the author for relevant articles spans over the period from 1990 till March 2019. From this review a pattern of entrepreneurial network construct was observed and based on that author has developed a relevant cluster theme for each network construct and assigned each construct a specific theme (i.e., by observing entrepreneurial network as independent variable and definition of that variable in the particular study) for e.g., see table 1. And the distribution of network cluster includes, Network ties (37 studies), Network Characteristics (36 studies), Interfirm Network Alliance or Collaboration (18 studies), Advice networks (13 studies), Social Capital (12 studies), Network Capability/Ability (7 studies), Network as resource (7 studies), Network diversity (6 studies), International networks (5 studies), Networking activities (5 study).

Table 1

A network-based cluster theme is generated by observing network as independent variable and definition of that variable in the study				
Network Construct as Antecedent	Cluster Theme	2019-2010	2009-1994	Total
Network ties (strong/weak/direct/indirect)	Set of individual actors connected by a set of ties. This cluster include studies where social networks, personal networks, business networks, professional networks etc. are defined with respect to formation of ties.	23	14	37
Network Characteristics	Useful indicators for analyzing different kinds of networks, firms and individuals populating them. Network size, centrality, density, frequency, homogeneity, stability etc. This cluster include studies where personal network, social network and social capital are explained with respect to a particular network characteristics.	25	11	36
Interfirm Network Alliance/Collaboration	This cluster includes studies in which various organizations or firms supported to achieve certain outcomes.	12	6	18
Advice Networks	This cluster includes studies where network is used/defined as a source/option for getting advice from different set of actors included in the network of an entrepreneur.	9	4	13
Social Capital	Social capital is the result of social relationships and consists of the expectation of benefits derived from preferential treatment between individuals or groups. And this cluster specifically include studies in which not any specific network characteristics is used to define the concept.	7	5	12
Network Capability/Ability	Network capability is an org-wide characteristic. four components of network capability are coordination, relational skills, partner knowledge & internal communication. This cluster include studies where network is defined as a capability/ability of an	5	2	7

	entrepreneur facilitating to achieve certain outcome.			
Network as resource	This cluster include studies where network is defined as a source of knowledge/information to achieve certain outcomes.	5	2	7
Network Diversity	This cluster include studies where network diversity provided access to non-redundant sources of information and helps entrepreneurs in accessing a broad knowledge base of diverse ideas and perspectives.	5	1	6
International Networks	Studies where entrepreneurs who have developed social capital in the form of international networks to achieve certain outcomes were included in this cluster.	3	2	5
Networking activities	This cluster includes set of studies where entrepreneur's involvement in various networking activities to achieve certain outcome was measured. "I network actively," "I participate in networking events," and "I try to meet new people" etc.	4	1	5
Total		98	48	146

Note: Out of 166 quantitative studies 20 are less because in these studies network is a either a mediator or dependent variable only & therefore, its independent cluster is not made

Source: Developed by Author (2020)

Further figure 2, 3 and 4 respectively, highlights a list of entrepreneurial networking outcome clusters generated as a result of literature review.

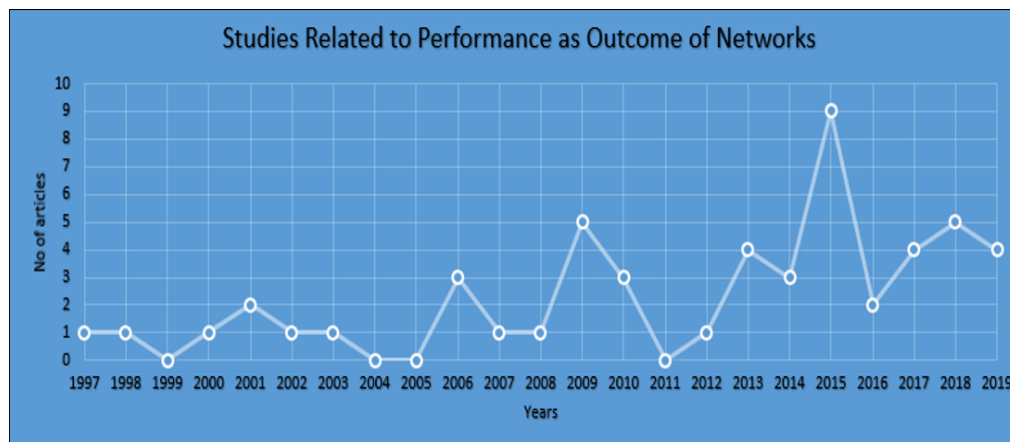


Figure 2 Performance as outcome of Entrepreneurial Networking

Source: Developed by Author (2020)

Further, in order to demonstrate entrepreneurial outcomes as a single dependent variable for explaining entrepreneurial networking as a predictor it includes overall 64 studies, for which the breakdown can be observed in Fig 3. And the distribution of entrepreneurial outcomes include the division of studies as; growth (15 studies), success (14 studies), creation (8 studies), survival (2 studies), organizational emergence (4 studies), Financial Capital/Investment decision (5 studies), Entrepreneurial Behavior/Intension (5 studies),

Opportunity or Risk Recognition (3 studies), Knowledge base resource or knowledge acquisition (3 studies), Opportunity Discovery/perception or exploration/exploitation (5 studies) respectively.

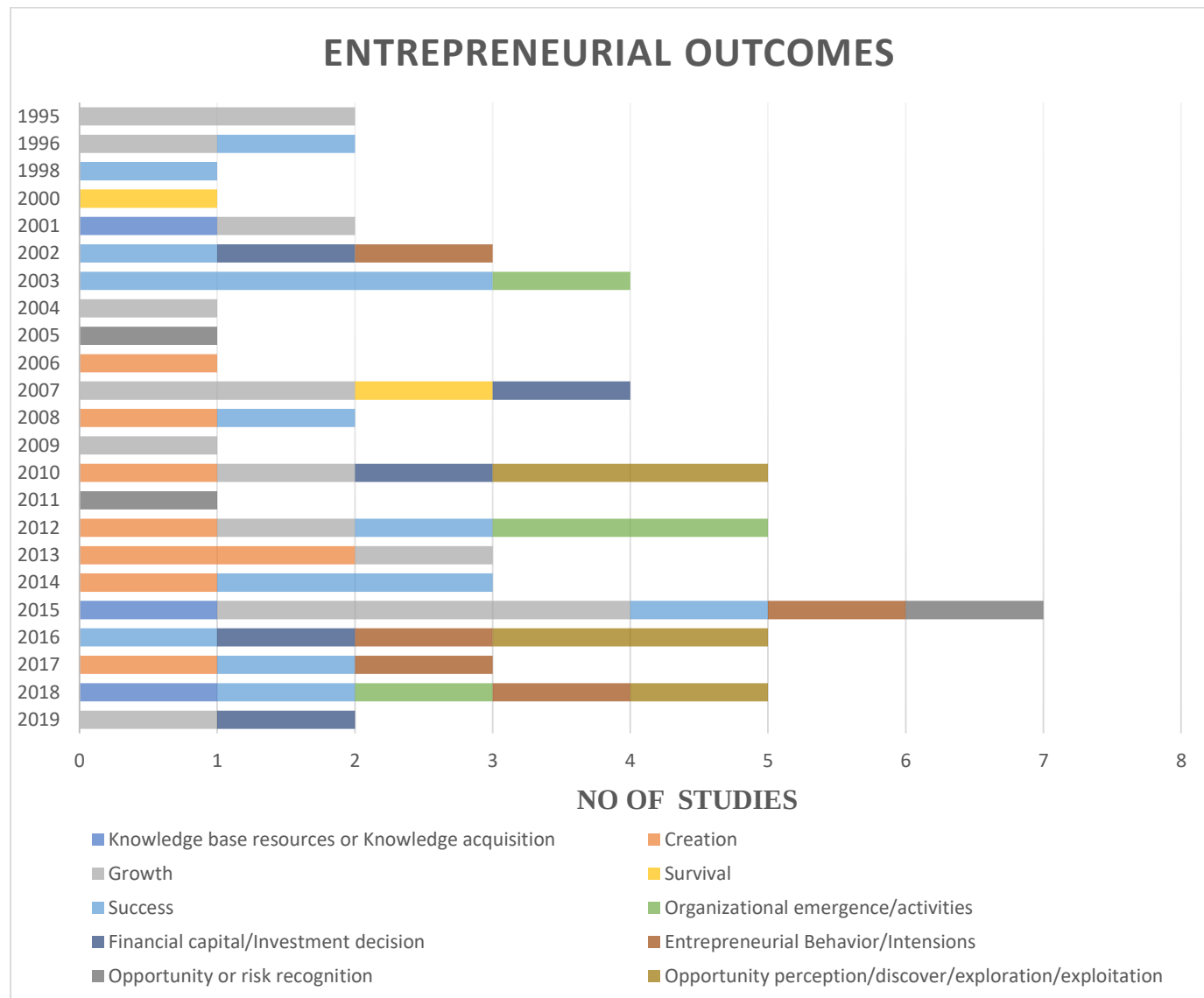


Figure 3 Entrepreneurial Outcomes for Entrepreneurial networking as Predictor

Source: Developed by Author (2020)

Similarly, keyword internationalization (16 studies), innovation (13 studies) and resource acquisition (5 studies) in the dependent or outcome variable was observed in the studies and a separate cluster is formed. Finally, the cluster of network as dependent variable includes 16 studies which were also breakdown accordingly based on relevant keywords.

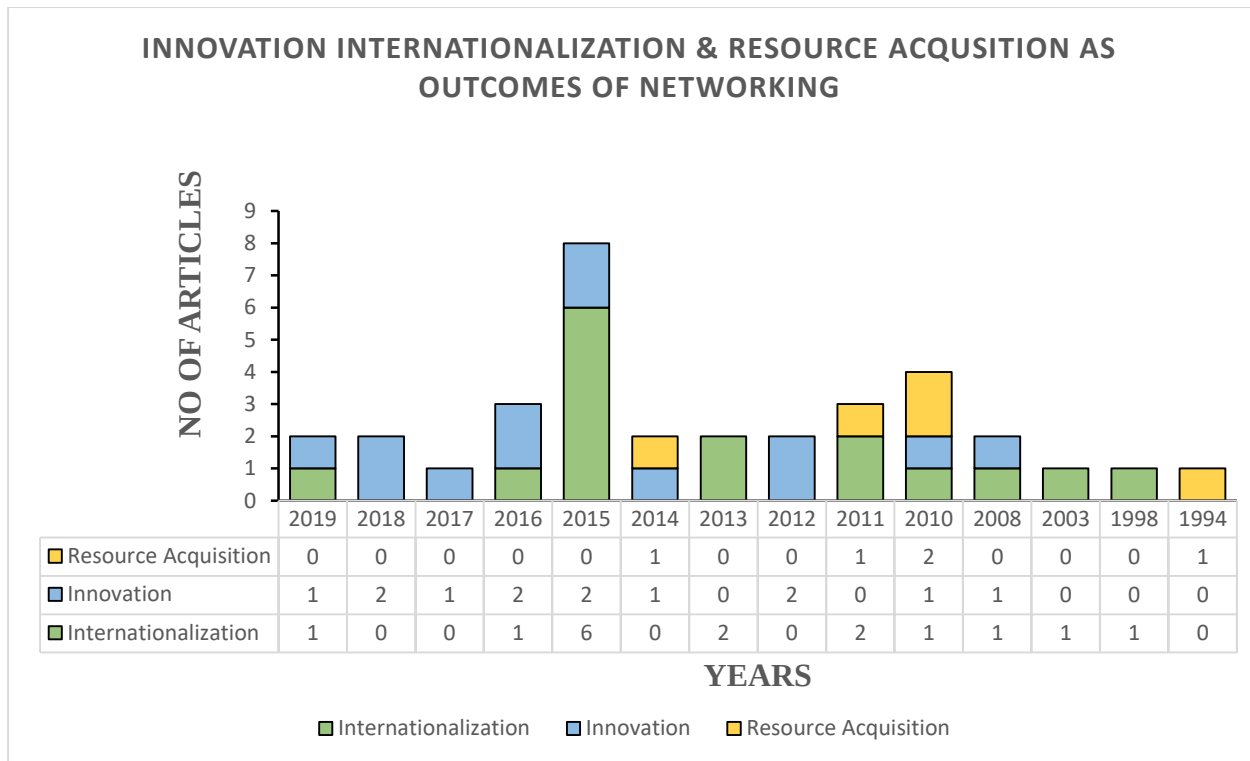


Figure 4 Innovation, Internationalization & Resource Acquisition as Networking outcomes

Source: Developed by Author (2020)

Findings from the literature review:

- More specifically, within the context of entrepreneurial network construct as an independent variable and internationalization as its outcome there were total fourteen studies found but no study has discussed the institutional perspective in this context. As also highlighted by Jones et al., (2011), that in general international entrepreneurship studies have been found slow in establishing a link between institutional environment context and networks. Further scholars (Bruton et al., 2008) have also emphasized on examining the interplay between entrepreneurial social networks and various institutional factors that influences the international acclimation process.
- Further in the literature review while considering the entrepreneurial network construct as an independent variable and innovation as its outcome total fifteen studies were identified. Out of total 15 studies only two studies discussed informal institutions i.e., trust (Chen and Wang, 2008) and culture (Schøtt* and Cheraghi, 2015). Whereas in the context of formal institutions only one study (Schott and Jensen, 2016) was identified where society's educational institutions was used to explain the relationship between

networks and innovation. So, under the scenario of network as independent variable and innovation as dependent variable there is a gap that highlights the significance of using other formal institutional variables to discuss about the impact of institutional environment further deeply.

- Many different statistical techniques used has been observed while studying the network construct as independent variable within the context of new ventures. Most of the articles used logit, tobit, probit model (i.e., 36%) followed by linear multiple regression (i.e., 32%) and some other techniques (i.e., 25%). But multi-level analysis which is quite new has not been used extensively so far (i.e., 4.2%) along with panel data (2.4%). As multi-level analysis requires more than one level of framework variables as is the case of our research as well. So as also mentioned by Wennberg et al., (2013), that this multi-level analysis technique is quite appropriate to study the multilevel framework design therefore, it has been adopted to study the individual level network context with country level institutional environment.

3. Moderating Role of Institutions Impacting Entrepreneurial Networking and Determinants of Quality Entrepreneurship

3.1 Summary of Tenet #1, New venture innovation will benefit from entrepreneurial networking in institutional adverse societies.

This part is structured to explain the research question 1 (i.e., role of formal institutions adversity on the relationship between entrepreneurial networks and innovation as quality entrepreneurship) in detail. The seminal work of Chesbrough (2003) on open innovation, has become one of the most debated topics in innovation management. A Google Scholar search on open innovation provides over 3 million hits. Henry Chesbrough's 2003 book has gathered more than 18,000 citations in just nine years (Google Scholar, March 2019). According to Chesbrough (2003), to achieve and sustain innovation, many firms have shifted to an 'open innovation' model, where they access a wide range of external actors and sources. There is empirical evidence suggesting that a firm's internal search strategy, where it invests considerable amounts of time, money, and other resources, can significantly influence its innovation (Katila, 2002; Katila & Ahuja, 2002). This phenomenon has become even more important for new venture that have limited resources to invest. As a consequence a large proportion of new ventures fail within a short period of time (Phillips & Kirchhoff, 1989; Dahl & Reichstein, 2007), while a few grow to medium size (Kirchhoff, Linton, & Walsh, 2013).

Openness to external knowledge sources through collaborations has become crucial for new ventures as they are not able to cope with increasing costs of research and development (R&D). This has also attracted the attention of interested policy makers (Dahlander & Gann, 2010; de Jong, Kalvet, & Vanhaverbeke, 2010).

Chesbrough, (2003b) suggests that firms that are ‘too focused internally’ are ‘prone to miss a number of opportunities because many will fall out-side the organization’s current business or will need to be combined with external technologies to unlock their potential.’ There are many examples of firms where this open innovation business model has been productive. Proctor and Gamble’s “connect and develop” approach to R&D is one of them, where their new strategy for innovation resulted in tripling their innovation (Brown & Anthony, 2011). In other cases, such as Intel’s processors and Microsoft’s operating systems, and joint ventures such as Sony-Ericsson, customer-supplier relationships resulted in creation of new value. However, collaboration in new venture context has historically been less common. Hence it is less well understood.

The current chapter focuses on integrating two important research perspectives: institutional theory and network resource theory. The aim is to enhance understanding of the contingencies and contexts in which entrepreneurs engage in innovative activities. This research links adversity in institutions, showing the joint effects of the weak and inefficient institutions and external knowledge networks on new venture innovation. Enabling the firms and individuals “to engage in market transactions without incurring undue costs or risks” is dependent on effective functioning of formal institutions (implying low adversity in institutions), which latter on leads to competitive market mechanisms (Meyer, Estrin, Bhaumik, & Peng, 2009; North, 1990). This implies that in high adversity environments, an entrepreneur will spend time and resources dealing with these adversities, especially in the early years of a venture’s development. This reduces the new venture innovation and increases opportunity costs (Batjargal et al., 2013).

Hypothesis 1: Adversity in institutions at the national level is negatively associated with new venture innovation as quality entrepreneurship.

One reason why external knowledge network have an important role in shaping the entrepreneurial process is that they provide the channels through which private information flows. For example, an entrepreneur rich with different types of knowledge networks can get knowledge of existing opportunities, such as new market segments for existing products and /or new product ideas in timely manner. The same network can also bridge the gaps between entrepreneur and distant customers, and lowering risk and uncertainty inherent in international

operations (Nerkar & Paruchuri, 2005). Therefore, the underlying hypothesis try to explain the significance of different networks on the innovation are postulated as follows.

Hypothesis 2a: The impact of professional network will be positively associated with new venture innovation as quality entrepreneurship.

Hypothesis 2b: The impact of international network will be positively associated with new venture innovation as quality entrepreneurship.

Hypothesis 2c: The impact of market network will be positively associated with new venture innovation as quality entrepreneurship.

Hypothesis 2d: The impact of workplace network will be positively associated with new venture innovation as quality entrepreneurship.

Further a growing body of academic research documents that entrepreneurial activity is influenced by the institutional context: entrepreneurs' strategies reflect the opportunities and limitations defined by institutions (Aidis et al., 2008; Baumol, 1990; Bowen & De Clercq, 2008). Therefore, the underlying hypothesis try to explain the effect of institutional adversity in the relationship between entrepreneurial networks and innovation and postulated as follows.

Hypothesis 3a: The effect of professional networks on new venture innovation as quality entrepreneurship is positively moderated by adversity in institutions.

Hypothesis 3b: The effect of international networks on new venture innovation as quality entrepreneurship is positively moderated by adversity in institutions.

Hypothesis 3c: The effect of market networks on new venture innovation as quality entrepreneurship is positively moderated by adversity in institutions.

Hypothesis 3d: The effect of workplace networks on new venture innovation as quality entrepreneurship is positively moderated by adversity in institutions.

While prior research has suggested that adversity in institutions is expected to create a hostile environment for entrepreneurs and their new ventures (B. Batjargal et al., 2013; Tzeng et al., 2011) and will make opportunity identification more challenging. In line with these notions, the current study suggests that adversity in institutions affects the relationship between different types of external knowledge networks and new venture innovation. And hence the detail results of the hypothesized relationship are mentioned in the table 2, along with the summary of findings in table 3.

Table 2

Predicting individual-level new venture innovation (Types of External Knowledge Source)

	1	2	3	4	5	6
Fixed part estimates						
Control variables (Individual-level)						
Age	0.99**(0.00)	0.99**(0.00)	0.99**(0.00)	0.99**(0.00)	0.99**(0.00)	0.99**(0.00)
Gender	0.94*(0.03)	0.93*(0.03)	0.93*(0.03)	0.93*(0.03)	0.93*(0.03)	0.93*(0.03)
Education	1.01(0.01)	0.99(0.01)	0.99(0.01)	1.00(0.01)	0.99(0.01)	0.99(0.01)
Self-efficacy	1.06+(0.04)	1.06(0.04)	1.05(0.04)	1.06(0.04)	1.05(0.04)	1.06(0.04)
Opportunity perception	1.09*(0.03)	1.08*(0.03)	1.07*(0.03)	1.07*(0.03)	1.07*(0.03)	1.07*(0.03)
Fear of failure	0.91**(0.03)	0.91**(0.03)	0.91**(0.03)	0.91**(0.03)	0.91**(0.03)	0.91**(0.03)
Firm owner	1.01(0.03)	1.01(0.03)	1.01(0.03)	1.01(0.03)	1.01(0.03)	1.00(0.03)
Firm size	1.09***(0.02)	1.08***(0.01)	1.08***(0.01)	1.08***(0.01)	1.08***(0.01)	1.08***(0.01)
Sole proprietorship	1.16***(0.04)	1.17***(0.04)	1.16***(0.04)	1.16***(0.04)	1.16***(0.04)	1.17***(0.04)
Baby business	0.74***(0.02)	0.75***(0.02)	0.75***(0.02)	0.75***(0.02)	0.75***(0.02)	0.75***(0.02)
Control variables (Country-level)						
Population	1.05(0.14)	0.84(0.13)	0.83(0.13)	0.80(0.13)	0.83(0.13)	0.83(0.13)
Taxes and bureaucracy	0.69*** (0.03)	0.80*** (0.04)	0.79*** (0.04)	0.78*** (0.04)	0.79*** (0.04)	0.80*** (0.04)
Government support and policies	1.28*** (0.06)	1.19*** (0.06)	1.20*** (0.06)	1.21*** (0.06)	1.20*** (0.06)	1.20*** (0.06)
Main Effect (Individual-level)						
Professional network (PRF) H2a		1.35*** (0.12)	1.29** (0.12)	1.35*** (0.12)	1.35*** (0.12)	1.34*** (0.12)
International network (INT) H2b		1.28*** (0.07)	1.28*** (0.07)	1.23*** (0.07)	1.28*** (0.07)	1.28*** (0.07)
Market network (MKT) H2c		0.97 (0.06)	0.97 (0.06)	0.96 (0.06)	0.94 (0.06)	0.97 (0.06)
Workplace network (WP) H2d		0.96 (0.06)	0.96 (0.06)	0.96 (0.06)	0.96 (0.06)	0.92 (0.05)

Main Effects (country-level)						
Institutional Adversity H1		0.71***(0.04)	0.69***(0.04)	0.70***(0.04)	0.69***(0.04)	0.68***(0.04)
Cross-level interaction terms						
Professional network X Adversity H3a			1.07**(0.02)			
International network X Adversity H3b				1.02+(0.02)		
Market network X Adversity H3c					1.04+(0.09)	
Workplace network X Adversity H3d						1.05**(0.02)
Random part estimates						
Number of observation	28,660	28,660	28,660	28,660	28,660	28,660
Number of group (countries)	47	47	47	47	47	47
Model fit statistics						
Degree of freedom (number of variables)	13	18	19	19	19	19
Chi-square	250.08	329.72	332.72	332.19	332.39	335.62
Prob > Chi-square	***	***	***	***	***	***
Log likelihood	-17,171	-17,128	-17,127	-17,174	-17,127	-17,125
LR test for goodness of fit	***	***	***	***	***	***

Source: Developed by Author (2020)

Notes: Standard errors were reported in parentheses. All significances are reported at two-tailed test, *** p < 0.001, ** p < 0.01, * p < 0.05, + p < 0.1. Estimates in Model 1-6 were reported in odd ratios (ORs), ORs above 1 shows a positive relationship while ORs less than 1 shows a negative relationship.

Sources: Data for individual level variables taken from Adult Population Survey (APS) from Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2009–2013).

Sources: Data for country level adversity is taken from Index of Economic Freedom (IEF), Freedom House, POLCON & Political Risk Services (2009–2013).

Table 3: Findings of Tenet#1

Formal Institutional Context	Hypothesis	Innovation as Quality Entrepreneurship
<u>Direct Effects</u>		
Institutional Adversity	H1	Accepted
Entrepreneurial Network	H2 (a-d)	Accepted
<u>Indirect Effects</u>		
Entrepreneurial Network* Institutional Adversity	H3 (a-d)	Accepted

Interpretation of findings in table 3

- Acceptance of hypothesis H1, indicates that in environments with high levels of institutional adversity, entrepreneurs spend time and resources dealing with these adversities, especially in the early years of their ventures' development, which reduces their ability to innovate and increases opportunity costs.
- Acceptance of hypothesis H2 indicates that entrepreneurial networks are likely to facilitate new venture innovation.
- Acceptance of H3, indicates that new venture innovation will benefit from entrepreneurial networking within the presence of high institutional adversity or with the high level of institutional adversity, the entrepreneurs benefit from their networks to achieve new venture innovation.

3.2 Summary of Tenet #2: New venture internationalization will benefit from entrepreneurial networking in the light of formal institutional governance indicators.

This part is structured to explain the second determinant of quality entrepreneurship used in the research question# 1, (i.e., role of formal institutional governance on the relationship between entrepreneurial networks and internationalization as quality entrepreneurship) in detail. Entrepreneurial networks are quite an essential element specifically for smaller firms and new ventures due to the dilemma where most of the time these ventures came across facing the liability of being new (Aldrich and Auster, 1986) and also being small at their initial phase of venturing. Therefore, entrepreneurial network stands out to be a very essential foundation for acquiring legitimacy, resources and amount of knowledge required for the new ventures (Prashantham, 2005). Most of the time these new ventures possess inadequate financial and managerial resources for acquiring necessary knowledge and build important relationship to expand into the international markets (Chetty and Campbell-Hunt, 2003). In a network of relationships there is an important consideration which prevails regarding entrepreneurial networks as a resource available to the set of individual actors (Adler and Kwon, 2002) and that resource gives them a unique benefit when utilized effectively. And its

impact specifically in the context of new ventures has got much importance over the years. In the formation of new venture and also during its growth period entrepreneurial networking has been addressed as a significant contributor in several ways and specifically in terms of motivating entrepreneurs in their early stages (Davidsson and Honig, 2003) and also facilitating them in internationalizing their operations (Coviello and Cox, 2006; Wright et al., 2007).

The information asymmetries can be alleviated by entrepreneurial networks through embracing social exchanges, value structures, trusts, and ties (Liao and Welsch, 2005; Nahapiet and Ghoshal, 1988). Particularly entrepreneurial networks assist in acquiring novel and original information that can facilitate entrepreneurs in discovering unique and favorable plans (Laursen et al., 2012) which have potential to assist international entrepreneurial entry. Entrepreneurial networking is created through the process of network interactions, and it displays essential resources for the new ventures that contains both improving their abilities to go international and also influence the strategic direction and organizational activities for their process of internationalization. As growth and decay of relationships is quite a natural phenomenon therefore it requires a dynamic strategy to keep the relevant resources intact. At the same time as the new ventures have very limited knowledge and resources to spend on international market research (Chetty and Campbell-Hunt, 2003) therefore, they are forced to look for external parties proactively for the resources needed in order to reduce the uncertainty and get the guidance about taking effective decisions while entering into the international markets (Reid, 1984). Knowing someone previously serve as a bridge (Adler and Kwon, 2002; Ellis and Pecotich, 2001) between the venture and international market. In short entrepreneurial networks are formed and maintained overtime by effectively participating in international and other related activities. Building on the study postulates that for an entrepreneur to know someone internationally facilitates in acquiring relevant information required for international entrepreneurial entry and hypothesize the following:

Hypothesis 4: There is a positive relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry.

The reform in formal institutions mostly favors large scale businesses because the intension of the government is basically to attract foreign direct investment (Hegerty, 2009) but on the other hand this increased competition in the local market displaces the small entrepreneurial ventures which in turn for their survival move into the new foreign markets by internationalizing their operations in an environment that favors entrepreneurial ventures. Building on the study postulates that the constantly changing regulations specifically suitable

for large enterprises and uncertainty in the institutional governance forces entrepreneurs towards internationalizing their operations and therefore hypothesize the following:

Hypothesis 5a: There is a negative relationship between voice and accountability and international entrepreneurial entry.

Hypothesis 5b: There is a negative relationship between political stability and international entrepreneurial entry.

Hypothesis 5c: There is a negative relationship between government effectiveness and international entrepreneurial entry.

Hypothesis 5d: There is a negative relationship between regulatory quality and international entrepreneurial entry.

Hypothesis 5e: There is a negative relationship between rule of law and international entrepreneurial entry.

Further due to the weakness in the mechanism of institutional governance, the new venture entrepreneurs will mostly try to take benefit from the readily available information and knowledge transfer connected with collaborators within their entrepreneurial networks. Building on the study postulates that the weak institutional governance indicators i.e., voice and accountability, political stability, government effectiveness, regulatory quality and rule of law positively moderates the overall relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry and therefore hypothesize the following:

Hypothesis 6a: The relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry is positively moderated by voice and accountability.

Hypothesis 6b: The relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry is positively moderated by political stability.

Hypothesis 6c: The relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry is positively moderated by government effectiveness.

Hypothesis 6d: The relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry is positively moderated by regulatory quality.

Hypothesis 6e: The relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry is positively moderated by rule of law.

Even though the role of entrepreneurial networking in entrepreneur's decision-making process has been explored previously and has been reported as being beneficial in overcoming the deficiencies in the formal environment but previous research lacks how networks possessed by entrepreneurs can be beneficial for entering into the international market in the context of weak formal institutional environment which is been empirically explored.

Table 4

Predicting Individual level New Venture International Entrepreneurial Entry

		1	2	3	4	5	6	7
<i>Fixed Part Estimates</i>								
Control Variables (Individual level)								
Age		-0.01*** (0.00)	-0.01*** (0.00)	-0.01*** (0.00)	-0.01*** (0.00)	-0.01*** (0.00)	-0.01*** (0.00)	-0.01*** (0.00)
Gender		-0.52*** (0.01)	-0.44*** (0.01)	-0.44*** (0.01)	-0.44*** (0.01)	-0.44*** (0.01)	-0.44*** (0.01)	-0.44*** (0.01)
Household Income		0.29*** (0.01)	0.22*** (0.01)	0.22*** (0.01)	0.22*** (0.01)	0.22*** (0.01)	0.22*** (0.01)	0.22*** (0.01)
Control Variables (Country-level)								
GDP capita		0.75*** (0.02)	0.87*** (0.03)	0.87*** (0.03)	0.88*** (0.03)	0.88*** (0.03)	0.88*** (0.03)	0.88*** (0.03)
GDP growth		0.07*** (0.01)	0.11*** (0.02)	0.11*** (0.02)	0.11*** (0.02)	0.11*** (0.02)	0.11*** (0.02)	0.11*** (0.02)
Population		0.00+ (0.00)	0.00* (0.00)	0.00* (0.00)	0.00+ (0.00)	0.00+ (0.00)	0.00+ (0.00)	0.00* (0.00)
Population growth		0.06*** (0.01)	0.07*** (0.01)	0.07*** (0.01)	0.07*** (0.01)	0.07*** (0.01)	0.07*** (0.01)	0.07*** (0.01)
Main Effects (Individual level)								
Entrepreneurial networking	H4		1.09*** (0.01)	1.00*** (0.01)	1.10*** (0.01)	1.10*** (0.01)	1.09*** (0.01)	1.00*** (0.01)
Main Effects (Country level)								

Voice & Accountability	H5A		-0.03+ (0.08)	-0.12+ (0.08)	-0.03+ (0.08)	-0.03+ (0.08)	-0.03+ (0.08)	-0.03+ (0.08)
Political Stability	H5B		-0.18*** (0.04)	-0.17*** (0.04)	-0.24*** (0.04)	-0.17*** (0.04)	-0.17*** (0.04)	-0.17*** (0.04)
Government Effectiveness	H5C		-0.07+ (0.07)	-0.07+ (0.07)	-0.07+ (0.07)	-0.18* (0.07)	-0.07+ (0.07)	-0.07+ (0.07)
Regulatory Quality	H5D		-0.78*** (0.08)	-0.78*** (0.08)	-0.77*** (0.08)	-0.77*** (0.08)	-0.87*** (0.08)	-0.78*** (0.08)
Rule of Law	H5E		1.14*** (0.11)	1.13*** (0.12)	1.13*** (0.11)	1.12*** (0.12)	1.13*** (0.12)	1.03*** (0.12)
Cross level Interaction Terms								
Entrepreneurial networking X Voice & Accountability	H6A			0.13*** (0.01)				
Entrepreneurial networking X Political stability	H6B				0.11*** (0.01)			
Entrepreneurial networking X Government Effectiveness	H6C					0.17*** (0.01)		
Entrepreneurial networking X Regulatory quality	H6D						0.15*** (0.01)	
Entrepreneurial networking X Rule of law	H6E							0.16*** (0.01)
Random Part estimates								
Number of observations		696882	696882	696882	696882	696882	696882	696882
Number of groups (countries)		70	70	70	70	70	70	70

Model Fit Statistics								
Degree of freedom (No. of variables)		7	13	14	14	14	14	14
Chi-square		4866.13	11044.44	11124.30	11085.79	11161.78	11162.14	11173.11
Prob > Chi-square		***	***	***	***	***	***	***
Log likelihood		-105640.58	-102175.68	-102132.48	-102135.78	-102099.04	-102116.42	-102105.81
LR test for goodness of fit		***	***	***	***	***	***	***

Source: Developed by Author (2020)

Notes: Standard errors were reported in parentheses. Bold represents the hypothesis. All significance are reported at two-tailed test, *** p < 0.001, ** p < 0.01, * < p 0.05, + < p 0.1.

Source: Country level data is taken from World Governance Indicators 2002-2013. (Voice and Accountability; Political stability; Government effectiveness; Regulatory quality; Rule of Law).

Sources: Individual level data taken from Adult Population Survey (APS) from Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002–2013.

Table 5. Findings of tenet #2

Formal Institutional Context	Hypothesis	Internationalization as Quality Entrepreneurship
<u>Direct Effects</u>		
Entrepreneurial networking	H4	Accepted
World Governance Indicators	H5 a-e	Accepted
<u>Indirect Effects</u>		
Entrepreneurial networking * World Governance Indicators	H6 a-e	Accepted

Interpretation of findings in table 5

- Acceptance of hypothesis H4, indicates that entrepreneurial networking facilitates the international entrepreneurial entry.
- Acceptance of H5, indicates that countries with low level of Voice & Acc, political stability, govt effectiveness, regulatory quality and rule of law will negatively affect international entrepreneurial entry.
- Similarly, acceptance of H6, indicates that the international entrepreneurial entry will benefit from entrepreneurial networking within the presence of weak institutional governance mechanism.

3.3 Summary of Tenet #3: Entrepreneurial networks and better new venture internationalization is associated with presence of better informal institutions.

This part is structured to explain the research question 2 (i.e., role of informal institutions on the relationship between entrepreneurial networks and internationalization as quality entrepreneurship) in detail. There is a surge of literature in the context of international entrepreneurship that emphasizes on the significance of entrepreneurial networking as an important descriptive constituent in the internationalization process of an entrepreneurial venture (Sasi and Arenius, 2008). And various empirical studies have also highlighted the importance of network of relationships which smoothens and also accelerates the internationalization process of new ventures (Holmlund and Kock, 1998). Entrepreneurial networking helps in acquiring critical knowledge required in achieving access to the international markets (Welch, 2004). Further, in the economies where institutional structure is characterized by deeply embedded norms, values and codes of conduct the entrepreneurial networking appears to play a significant role in aiding the entrepreneurs to cope with constraints present in that culture of the society.

In the context of international entrepreneurship research, the limited use of institutional theory has been documented as Peiris et al., (2012), highlighted that there exists only four studies that have employed institutional theory in their theoretical frameworks for understanding the context of international entrepreneurship (in our case international entrepreneurial entry). The institutional environment basically explains two sides of the coin i.e. either it facilitates or constraints the various entrepreneurial aspirations, intentions and opportunities which further effects the speed and scope of new ventures international entrepreneurial entry into the foreign markets (Shane, 2004). Scholars have mostly discussed about formal institutions in the context of international entrepreneurship leaving gap to explore the role of informal institutions (i.e., trust and control of corruption) in order to provide descriptions for these phenomena as well (Szyliowicz and Galvin, 2010).

With an access to the network of relationship facilitates new ventures to expand their entrepreneurial networking and at the same time with the provision of an indirect access to the resources facilitates in reducing the transaction costs incurred in case of exchange and production (Chetty and Agndal, 2007). Building on the importance of entrepreneurial networking in the context of international entrepreneurial entry following is postulated:

Hypothesis 7: There is a positive relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry.

Trust:

Initially it is difficult for entrepreneurs to predict which contacts and institutions will be helpful for them therefore the informal institutional environment with high level of trust will reduce the uncertainties in contacts. Further in the internationalization of a venture, entrepreneurs are persistent in building trust and cooperation with their social contacts which also basically help them in mobilizing various resources (Oviatt and McDougall, 2005; Chetty and Agndal, 2007; Rodrigues and Child, 2012). Building on the importance of trust as informal institution in the relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry following is postulated:

Hypothesis 8: The relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry is positively moderated by trust.

Control of Corruption:

Corruption is considered lower in the society where honesty and trust among the people prevails and vice versa (Paldam and Svendsen, 2002). Apart from distortion created in the individuals perception and the inefficiency in the bureaucratic governance structure by the corruption (Méon and Sekkat, 2005) it can have some positive impact on entrepreneurial activity (i.e., international entrepreneurial entry in our case) when it is being controlled (Alvarez and Urbano, 2011; Wennekers et al., 2005) by the governing institutions. Therefore, it stands to believe that a unit improvement in the corruption control have a greater impact in a situation where corruption is high than where it is low (Anokhin and Schulze, 2009). Building on the significant role played by the control of corruption in the context of entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry following is postulated:

Hypothesis 9: The relationship between entrepreneurial networking and international entrepreneurial entry is positively moderated by control of corruption.

The study contributes to stating the positive effects of informal institutions on the international entrepreneurial entry within the context of entrepreneurial networking possessed by the entrepreneurs. And hence the detail results of the hypothesized relationship are mentioned in table 6, along with the summary of findings in table7.

Table 6

Predicting Individual level New Venture International Entrepreneurial Entry

		1	2	3	4
<i>Fixed Part Estimates</i>					
Control Variables (Individual level)					
Age		0.99*** (0.00)	0.99*** (0.00)	0.99*** (0.00)	0.99*** (0.00)
Gender		0.60*** (0.01)	0.65*** (0.01)	0.65*** (0.01)	0.65*** (0.01)
Education		1.00*** (0.00)	1.00*** (0.00)	1.00*** (0.00)	1.00*** (0.00)
Household Income		1.25*** (0.01)	1.18*** (0.01)	1.18*** (0.01)	1.18*** (0.01)
Control Variables (Country-level)					
GDP capita		1.61*** (0.11)	2.05*** (0.15)	2.05*** (0.15)	2.06*** (0.15)
GDP growth		1.20*** (0.08)	1.21** (0.08)	1.22*** (0.08)	1.22** (0.08)
Population		1.23* (0.19)	1.38* (0.21)	1.36* (0.21)	1.37* (0.21)
Population growth		0.85+ (0.13)	0.85+ (0.13)	0.85+ (0.13)	0.85+ (0.13)
Main Effects (Individual level)					
Entrepreneurial networking	H7		2.91*** (0.05)	2.94*** (0.05)	2.91*** (0.05)
Main Effects (Country level)					
Trust			0.84*** (0.03)	0.78*** (0.03)	0.85*** (0.03)
Control of Corruption			0.80+ (0.07)	0.89+ (0.07)	0.83* (0.07)
Cross level Interaction Terms					
Entrepreneurial networking X Trust	H8			1.14*** (0.02)	
Entrepreneurial networking X Control of Corruption	H9				1.13*** (0.02)
Random Part estimates					
Number of observations		482257	482257	482257	482257

Number of groups (countries)		44	44	44	44
Model Fit Statistics					
Degree of freedom (No. of variables)		8	11	12	12
Chi-square		3596.55	7765.80	7809.86	7809.46
Prob > Chi-square		***	***	***	***
Log likelihood		-73850.38	-71548.30	-71511.25	-71521
LR test for goodness of fit		***	***	***	***

Source: Developed by Author (2020)

Notes: ORs in columns 1-4 above 1 represent a positive relationship, ORs below 1 represent a negative relationship; Standard errors were reported in parentheses. Bold represents the hypothesis. All significance are reported at two-tailed test, *** p < 0.001, ** p < 0.01, * < p 0.05, + < p 0.1.

Source: Data for country level Trust is obtained from World Value Survey (WVS) from 2002 to 2013.

Source: Data for country Corruption is obtained from World Governance Indicators (WGI) from 2002 to 2013.

Sources: Data for individual level variables taken from Adult Population Survey (APS) from Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002–2013.

Table 7. Findings of tenet #3

Informal Institutional Context	Hypothesis	Internationalization as Quality Entrepreneurship
Direct Effects		
Entrepreneurial networking	H7	Accepted
Indirect Effects		
Entrepreneurial networking *Trust	H8	Accepted
Entrepreneurial networking *Corruption	H9	Accepted

Interpretation of findings in table 7

- Acceptance of Hypothesis H7, explains that entrepreneurial networking facilitates or plays a significant positive role in facilitating international entrepreneurial entry.
- Further, the acceptance of H8 and H9, explains that entrepreneurs with the possession of a strong networks, in a society having a better control of corruption and greater level of trust are associated with the higher level of international entrepreneurial entry.

4. Discussion and Conclusion

This doctoral dissertation is focused on explaining the country level effects of various institutional factors (i.e., formal, and informal), on the individual level entrepreneurial networking activity and quality entrepreneurship.

Research Contribution:

1. By responding to research calls for developing a more nuanced explanation of the interaction between the institutional context and the knowledge-based view (De Clercq & Arenius, 2006; Phelps, Heidl, & Wadhwa, 2012), the current dissertation contribute to the innovation management literature on firms' innovative performance by investigating the under-researched role of external knowledge sources as an integral component of new ventures' innovation (Berchicci, 2013; Escribano et al., 2009; Garcia Martinez et al., 2019; Hung & Chou, 2013; Laursen & Salter, 2006; Love et al., 2014).
2. Further, although the research in entrepreneurship context has used the theoretical foundations of institutional theory as a resource (North, 2005), it has not attempted to integrate entrepreneurship with the theoretical perspectives of the many kinds of adversity in institutions to generate balanced theoretical foundations. We contribute to calls for integrative theory development by integrating the institutional polycentrism theory with the literature on external knowledge-sourcing (Jones, Coviello, & Tang, 2011; Keupp & Gassmann, 2009).
3. Research (Mueller and Shepherd, (2016); Yamakawa, Khavul, Peng and Deeds,(2013) has shown that resources such as external knowledge networks can help to identify new opportunities and exploiting them. To the best of knowledge, there is no empirical cross-country work on the interplay between external knowledge networks, adversity in institutions factors and new venture innovation as determinant of quality entrepreneurship. This fact also corresponds to the recent call to extend current open innovation research to include cross-national differences in individuals' unique sets of resource stocks and entrepreneurial behaviour.
4. The prior studies (Chetty and Agndal, 2007; Jones and Coviello, 2005; Oviatt and McDougall, 2005b) show that having networks affect internationalization but lacks the specific mechanisms through which entrepreneur's network interact with macro-level economic conditions are typically inferred, rather than examined directly in the past. The one possible mechanism that considers economic institutions as moderators of the

relationship between entrepreneurial network and Internationalization as determinant of quality entrepreneurship. In doing so, the dissertation has contributed to the recent calls in the literature for more systematic studies that examine entrepreneurship as a multi-level phenomenon driven by factors that interact across different levels of analysis.

5. The current study contributes to the literature by empirically explaining the impact of informal institutions such as control of corruption and trust on international entrepreneurial entry. The study has explained that entrepreneurs with the possession of a strong entrepreneurial social networks in a society along with a better control of corruption and greater level of trust are associated with the higher level of international entrepreneurial entry.
6. Further, considering the arguments from the methodological perspective, A gap highlighted by Bruton et al., (2010), in their study stating that most of the studies have used single country as a sample in their studies to explain the context of institutional theory concept. This research gap was addressed in the current dissertation and has explained the varying institutional context by examining multiple countries at the same time and responded effectively to the identified gap in the literature. Further the dissertation shed light on the effect of this varying institutional environment on the individual level entrepreneurial networking and quality entrepreneurship across various countries.

Overview of Empirical Findings:

1. The country-level institutional disparities in the institutional environment influences whether entrepreneurial networking is beneficial for achieving quality entrepreneurship. The dissertation provides evidence of the contingent nature of entrepreneurial networking as they relate to different institutional effects on quality entrepreneurship.
2. The study also advances the stream of entrepreneurship research by synthesizing existing research findings and providing empirical evidence of the overall influence of potential and nascent entrepreneurs networking sources on new ventures' innovation and international entrepreneurial entry.
3. As the potential for new venture innovation is contingent upon the available number of resources and they strive to increase their network resources and the current study has empirically investigated that the potential and nascent entrepreneur's networks

facilitate new venture's innovation in the institutional environment constrained due to lack of institutional support which in this study has been significantly proved in H2a and H2b from tenet #1 mentioned in table#2.

4. The multidimensional model with four types of entrepreneurial network categories found that professional and international networks play an important role in new ventures' innovation which leads to the acceptance of H2a and H2b of tenet #1, whereas market and workplace networks do not which leads to the rejection of H2c and H2d of tenet #1 mentioned in table#2.
5. Inefficiencies in the formal institutions at national level creates hindrances for new venture innovation, for which the statistically significant evidence shows the acceptance of H1 from tenet #1 mentioned in table#2.
6. Inefficiencies in the formal institutions at national level creates hindrances for international entrepreneurial entry, for which the statistically significant evidence shows the acceptance of H5a, H5b, H5c, H5d from tenet #2 mentioned in table#4.
7. Further, the new venture's potential for international market entry or internationalization is contingent on its available number of resources and they strive to increase their network resources and the current study has empirically investigated entrepreneurial networks facilitates international entrepreneurial entry in the institutional environment constrained due to lack of institutional support which in this study is significantly proved in H7 tenet #3 mentioned in table#6.
8. Not only formal but the stable level of informal institutions like trust and control of corruption at national level also facilitates international entrepreneurial entry which in this research has led to the acceptance of H8 and H9 explained in tenet #3 mentioned in table#6.
9. Finally, considering the empirical findings of the study adds to the literature of external knowledge-sourcing by linking it with the entrepreneurship literature, building on the idea that new ventures face pivotal challenges like capital resource constraints, a lack of market knowledge, and limited commercialization and networking opportunities. The study's findings also showed that entrepreneurial networking sources can help potential and nascent entrepreneurs to overcome some of these challenges in highly adverse environments.
10. The empirical investigation of the constructs in the underlying dissertation leads to the acceptance of overall hypothesised relationship, by explaining the individual level entrepreneurial networking and individual level quality entrepreneurship is moderated

by the national level institutional environment in a way that imbalance in the institutional setup creates hindrances for quality entrepreneurship to flourish.

5. Recommendations

Due to the multidisciplinary aspect of the study i.e., by discussing together the individual and country level aspects, the empirical results has brought various recommendation for the entrepreneurs and policy makers. Some of the important ones are explained as follows:

1. For a small businesses it is necessary to build a strong network of social contact around them. The research indicates that potential and nascent entrepreneurs (i.e., type I and type II) had readily benefitted from the set of social actors in their networks in achieving better innovation and internationalization.
2. Considering the significance of having strong social networks, specifically, the presence of more experienced entrepreneurs in the network of nascent entrepreneurs (i.e., type I and type II) helped them better in achieving their desired outcomes. These experienced entrepreneurs with their strong exposure and insight about the market are in a better position to highlight various risks and challenges associated with the businesses.
3. In order to enhance support for potential and nascent entrepreneurs (i.e., type I and type II) public advice network should be readily available at very low cost or free programs could be developed to boost international entrepreneurship in the country for example developed countries like USA, UK and Canada have platforms where experienced entrepreneurs interact to share their business experience with early-stage entrepreneurs. In this situation, the study has highlighted that those nascent entrepreneurs (i.e., type I and type II) who had connections with the experiences entrepreneurs were more successful in achieving better international entrepreneurial entry as quality entrepreneurship.
4. Further, empirical results shows that nascent entrepreneurs (i.e., type I and type II) has benefited more from the set of individual actors involved in their professional and international network for achieving quality innovation. Therefore, for the entrepreneurs who are associated with innovative business should tend to focus on building quality relationships with the professional advisors. In order to be successful in innovative business entrepreneurs should focus on establish linkages with the international actors

as well for gaining better insight on various technological advancements happening around the world.

5. For any entrepreneurial business to flourish the broader institutional support has vital role to play. The study has indicated that adverse institutional environment forces entrepreneurs to opt for support from their network actors. Therefore, policymakers can be advised to, for example, increase access to international entrepreneurial models mostly for potential and nascent entrepreneurs (i.e., type I and type II). Such role models could, for example, be found within the networks of international business angels. Such provision of business role models will facilitate entrepreneurship to flourish in the country.
6. Policy makers should introduce policies that enhance regulation which provide a secure environment for potential and nascent entrepreneur's (i.e., type I and type II) to carry their international entrepreneurial and innovative activities to increase rate of innovation and international entrepreneurship. In line with many established economies (Europe and USA), the results showed that economies with weak economic freedom could provide support for the new and nascent entrepreneur's (i.e., type I and type II) by establishing fully or partially public advisory consultancy services to save the costs (associated with consultation services) of these early-stage entrepreneurs so that they can benefit from smooth institutional conditions to pursue their innovative and international endeavors.
7. Extent to which the quality entrepreneurship activates the individual resources in the institutional context, the research has also some implication for theory and practice in the field of entrepreneurship. In the case of contrary institutional conditions confronted by the entrepreneurs there is an increasing significance of social networks as foundation of resources, knowledge, and financial and emotional support. This work is interdisciplinary and has an important implication for research on the effects of institutional factors and the effects of individual advice networks in the context of quality entrepreneurship.
8. For the academicians, study will contribute to enhance understanding for the dynamics of entrepreneurship in the society by representing how the behavior of entrepreneurs is not detached but is embedded in the networks and institutions of the society.

Future Research Avenues:

1. Further there is an opportunity to evaluate the different forms of advice networks at individual level so that significant association could be figured for the potential and nascent entrepreneurs who want to exploit international and innovative opportunities. There should be further research on evaluating which advice network forms might facilitate better innovative activity and international opportunity discovery in specific context of quality entrepreneurship, which requires more tailored measures. Busenitz et al.'s (2000) instrument for assessing country institutional profiles could be an example here.
2. Considering the significance of entrepreneurial networking there is possible future avenue to explore the impact of organizational level networking and its impact on dimensions of quality entrepreneurship. For e.g., networks offered by public sector actors (such as municipal entrepreneurial agencies) and private such as investors, services which the entrepreneurs are buying from other private sector actors (e.g., business mentoring, trainings, advice from banks etc.) are very interesting avenues to study the differences between these kinds of networks offered either by private or public sector actors.
3. Moreover, one thing to consider is the potential overlap between the private and public network partner types: Many smaller enterprises in particular are either family-owned or both family-owned and -controlled. Thus, a clear implication is that for any family enterprise, distinguishing between the two different types can be challenging. So further to counter such argument a research on family-owned firms relying on various networking in comparison to controlled firms relying on networking can be compared to assess whether networking activity of different ownership-based (i.e., family-owned and controlled) firms have any impact on the outcomes or not.
4. Research on dark side of entrepreneurial networking is also required to examine the impact of overreliance on these networks because as a rule when someone provides you with suitable resources in the form of advice or consultancy, or even financially it mostly comes at cost. So, in general it would be interesting to explore the extent of reliance on networks for advice which will benefit entrepreneurs to think strategically while acquiring any resource.
5. More recently the economic situation shaped up due to the COVID-19 crisis has changed the structure of various business activities involved in doing businesses, therefore particularly examining the role of entrepreneurs networking for advice in such a drastic situation would be very interesting avenue for future research. Because this

crisis has led to bring change in the dynamics of both domestic and international level businesses and the direction of research on networking can be diverted towards one critical scenario and that is to find role of networking for advice in dealing with such drastic situations specifically for the entrepreneurs who have limited financial resources at their early stages.



Muhameds Umers Šahids

Promocijas darba kopsavilkums

Kvalitatīvas uzņēmējdarbības daudzlīmeņu ietvarstruktūra: tīklošanās un nacionālā līmeņa institūtu vides nozīme

Zinātnes nozare:

ekonomika un uzņēmējdarbība

Zinātnes apakšnozare:

uzņēmējdarbības vadība

Promocijas darba vadītāji:

- **Dr. Sadats Saīds** (asociētais profesors uzņēmējdarbībā, Durhemas biznesa skola, Lielbritānija)
- **Dr.hab.oec. Vulfs Kozlinskis** (Biznesa, mākslas un tehnoloģiju augstskola RISEBA, Latvija)

Promocijas darba konsultants:

- **Dr. Ali Raza** (docētājs biznesa vadībā, Tīsaidas Universitātes Biznesa skola, Lielbritānija)

Šahids M.U. (2021) “Kvalitatīvas uzņēmējdarbības daudzlīmeņu ietvarstruktūra: tīklošanās un nacionālā līmeņa institūtu vides nozīme”. Promocijas darba kopsavilkums. Rīga, 2021, 117 lpp. Iespiests saskaņā ar 2021.gada 25.novembra RISEBA Promocijas padomes sēdes lēmumu, protokols Nr. 21/10-3.1/4.

Promocijas darbs ir izstrādāts Biznesa, mākslas un tehnoloģiju augstskolā RISEBA un Banku augstskolā laika posmā no 2017.gada līdz 2021. gadam.

Promocijas darbs ir uzrakstīts angļu valodā, satur ievadu, 3 nodaļas, secinājumus un priekšlikumus, bibliogrāfisko sarakstu – kopā 161. Literatūras sarakstā ir 347 literatūras avoti.

Darba recenzenti:

1. **Arnis Sauka**, *Dr. rer. pol.*, profesors, SSE Rīga (Latvija);
2. **Daniela Gimenez Jimenez**, *Dr.*, jaunākais profesors, Dortmundes Tehniskā universitāte (Vācija);
3. **Ērika Šumilo**, *Dr. oec.*, profesore, Latvijas Universitāte (Latvija).

Promocijas darba aizstāvēšana notiks 2022.gada 18.februārī RISEBA Ekonomikas un uzņēmējdarbības nozares promocijas padomes atklātajā sēdē Rīgā, Meža ielā 3, 214.telpā.

Ar promocijas darbu un tā kopsavilkumu var iepazīties Biznesa, mākslas un tehnoloģiju augstskolas RISEBA Bibliotēkā, Meža ielā 3, Rīgā.

Promocijas darbu zinātniskā grāda zinātnes doktors (*Ph. D.*) ekonomikā un uzņēmējdarbībā aizstāvēšanai ir apstiprinājusi RISEBA Promocijas padome 2021.gada 25.novembrī.

Promocijas padomes priekšsēdētājs: Andrejs Čirjeviskis, *Dr. oec.*, profesors

Promocijas padomes sekretārs: Vulfs Kozlinskis, *Dr. hab. oec.*, profesors emeritus,

APSTIPRINĀJUMS

Apstiprinu, ka esmu izstrādājis šo promocijas darbu, kas iesniegts izskatīšanai RISEBA Promocijas padomei zinātniskā grāda zinātnes doktors (*Ph. D.*) ekonomikā un uzņēmējdarbībā iegūšanai. Promocijas darbs nav iesniegts nevienā citā universitātē zinātniskā grāda iegūšanai.

Muhameds Umers Šahids

2021.gada 25.novembrī

Atsauksmes par promocijas darbu sūtīt: RISEBA Promocijas padomei, RISEBA, Meža iela 3, Rīga, LV-1048, Latvija. E-pasts: anna.strazda@riseba.lv, fakss: +371 67500252, tālr.: +371 67807234.

© Muhameds Umers Šahids, 2022

© Biznesa, mākslas un tehnoloģiju augstskola RISEBA, 2022

© Banku augstskola, 2022

ISBN 978-9984-705-54-5

Saturs

1. Ievads	57
1.1. Pētījuma aktualitāte.....	57
1.2. Pētījumu par tīklošanos un institūtiem svarīgums	59
1.3. Pētījuma objekts, priekšmets un hipotēzes.....	61
1.4 Pētījuma mērķis, uzdevumi un hipotēzes	62
1.5. Pētījuma metodoloģija.....	66
1.6. Pētījuma ierobežojumi.....	68
1.7. Pētījuma nozīmība un novitāte	69
1.8. Pētījuma rezultātu aprobācija	74
1.9. Pētījuma struktūra.....	77
2. Literatūras izpētē gūto zinātnisko atziņu kopsavilkums.....	79
2.1. Sistemātiska literatūras izpēte par uzņēmēju tīklošanās rezultātiem	79
2.2. Metodoloģija.....	82
2.3. Rezultāti	82
3. Institūtu, kas ietekmē uzņēmēju tīklošanos, moderējošā loma un kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošie faktori.....	87
3.1 Kopsavilkums par tēzi #1: Uzņēmēju tīklošanās sabiedrībā ar neattīstītiem institūtiem veicinās inovācijas jaunuzņēmumos.	87
3.2. Kopsavilkums par tēzi #2: Jaunuzņēmumu internacionalizāciju veicinās uzņēmēju tīklošanās, ko pierāda formālo institūtu pārvaldību raksturojošie rādītāji.	92
3.3. Kopsavilkums par tēzi #3: Uzņēmēju tīkli un jaunuzņēmumu straujāka internacionalizācija ir saistīta ar attīstītāku neformālo institūtu esamību.....	98
4. Diskusija un secinājumi.....	103
5. Priekšlikumi.....	106
BIBLIOGRAPHY/ BIBLIOGRĀFISKO AVOTU SARAKSTS	108

Zinātnisko terminu glosārijs

Formālie institūti	Izstrādātu un pieņemtu noteikumu un likumu kopums.
Neformālie institūti	Vērtību, uzskatu un sociālo normu kopums, kas nosaka sabiedrībā pieņemto uzvedību.
Kvalitatīva uzņēmējdarbība	Indivīdi, kas iesaistīti uzņēmējdarbībā ar nolūku radīt vērtību izaugsmes, inovāciju vai eksporta snieguma veidā.
Topoši uzņēmēji	Uzņēmēji, kuri iepriekšējā gadā aktīvi rīkojās, lai nodibinātu jaunu uzņēmumu; tiem pieder visas vai lielākā daļa akciju jaunajā uzņēmumā, kaut arī algas un cita veida atlīdzība netiek maksāta ilgāk par trim mēnešiem.
Potenciālie uzņēmēji	Uzņēmēji, kuri plāno nodibināt uzņēmumu nākamajos trīs gados, izmantojot esošās iespējas un savas zināšanas un pieredzi.
Globālais uzņēmējdarbības monitorings (<i>Global Entrepreneurship Monitor - GEM</i>)	Pasaules vadošo biznesa skolu (Bebsonas koledža (<i>Babson College</i>), ASV un Londonas Biznesa skola, Lielbritānija) kopprojekts, kurā īsteno virkni starpvalstu pētniecības projektu par uzņēmējdarbības attīstību un kas atvieglo informācijas apmaiņu par uzņēmējdarbības aktivitātēm dažādās valstīs.
Pieaugušo iedzīvotāju aptauja (<i>Adult Population Survey, APS</i>)	Tā ir īpaša aptaujas anketa, ar kuras palīdzību noskaidro respondentu attieksmi pret uzņēmējdarbības apstākļiem un iesaistīšanos uzņēmējdarbībā. Minimālās reprezentatīvās paraugkopas lielums katrā valstī ir 2000 pieaugušie.
Daudzlīmeņu modelēšana	Daudzlīmeņu modeļi ir īpaši piemēroti pētījumiem, kuros dati to dalībniekiem tiek sakārtoti vairāk nekā vienā līmenī (t.i., ligzdveida dati). Analīzes vienība parasti ir indivīds (zemākā līmenī), kas tiek ievietots kontekstuālajā vienībā (augstākā līmenī).

1. Ievads

1.1. Pētījuma aktualitāte

Tīklošanās izpēte datēta ar 20. gadsimta 30. gadu sākumu, un kopš tās sākuma uzņēmējdarbības jomā ir novērojams ievērojams pētījumu, kas saistīti ar tīkliem un to saitēm, pieaugums (Jack, 2010). Neapšaubāmi, zinātnieku interese par tīklu nozīmi pēdējos gados ir palielinājusies, tai pašā laikā skaidrojot arī to saistību ar indivīdiem, grupām un organizācijām (Nedkovski et al., 2020; Horak et al., 2019). Ir izteikts apgalvojums par uzņēmēju tīkliem, norādot, ka “tie pārveido globālā biznesa arhitektūru” (Parkhe et al., 2006, p. 560). Šajā gadījumā tiek uzsvērts tas, cik svarīgi ir saprast uzņēmēju tīklus izraisītās teorētiskās un praktiskās sekas nākotnē. Biznesa plāna izstrāde, resursu mobilizēšana un klientu bāzes nodrošināšana ir vieni no nozīmīgākajiem pagrieziena punktiem uzņēmējdarbībā, kas tiek sasniegti, izmantojot tīklu veidojošos konstruktus. Tāpēc šādos uzņēmēju tīklu pētījumos tiek uzsvērti dažādi resursu ieguves aspekti, parādot attiecīgās iespējas, kā arī šie pētījumi ir veicinājuši attiecīgā tiesiskā ietvara izveidi. Līdz ar to, šādi pētījumi var radīt zināmu labvēlīgu ietekmi uz uzņēmējiem, politikas veidotājiem un pedagogiem. Kā uzsver minētais autors (Jack, 2010), šādi pētījumi ir pamatos kvantitatīvi, rezultātā gūstot augstas kvalitātes rezultātus, un zinātnieku uzmanības fokuss ir pārvietojusies no vienīgi finanšu rādītāju uz arī nefinanšu rādītāju aprēķiniem. Tāpēc šajā pētījumā galvenā uzmanība tika veltīta tīklošanās rezultātu novērtēšanai, izmantojot tādus nefinanšu rādītājus kā inovācijas un uzņēmumu darbības internacionalizācija.

Atsevišķi autori (Giotopoulos et al., 2017) ir uzsvēruši, ka literatūras uzņēmējdarbības jomā apjoma pieaugums ir ļāvis noskaidrot uzņēmēju uzvedības lomu, izmantojot dažādas koncepcijas, piem., ambicioza uzņēmējdarbība (Stam et al., 2009; Hermans et al., 2015); augsta potenciāla uzņēmējdarbība (piem., Wong et al., 2005), lielas ietekmes uzņēmējdarbība (Acs, 2010) un lielu gaidu uzņēmējdarbība (Valliere and Peterson, 2009). Bet uzņēmējus, kas ir iesaistīti tādās jomās kā inovācijas un orientācija uz eksportu, kas var izraisīt intensīvu konkurenci, stimulēt augstas tehnoloģiskās inovācijas, kā arī veicināt izaugsmi, var apvienot vienā ietvarstruktūrā, kas ietver **kvalitatīvo uzņēmējdarbību** vai ambiciozo uzņēmējdarbību (Hermans et al., 2015). Neatkarīgi no jēdziena, kāds tiek izmantots uzņēmēju uzvedības definēšanai, svarīgs elements ir tas, ka kvalitatīvas uzņēmējdarbības ietvarstruktūrā ir iekļautas divas kvalitātes dimensijas: inovācijas un uzņēmumu darbības internacionalizācija.

Kopumā, dažādām uzņēmējdarbības aktivitātēm, kas saistītas ar kādu jaunu vai vecu produktu vai pakalpojumu ražošanu un izplatīšanu vietējās vai starptautiskās vides kontekstā, ir būtiska loma valsts vispārējā ekonomikas attīstībā (Giotopoulos et al., 2017). Dažādiem ekonomiskās izaugsmes virzītājspēkiem, īpaši ar uzņēmējdarbību saistītiem projektiem, ir svarīga nozīme (Audretsch, 2007; Wennekers et al., 2005). Dažādi rezultāti, kas gūti, izveidojot mazus uzņēmumus, piem., jaunu darbavietu radīšana (Birch, 1979), konkurences vides veicināšana (Agarwal and Gort, 1996) un tehnoloģiska pāreja, kas stimulētu inovāciju kultūras veidošanos (Baumol, 1990), ir nozīmīgi ekonomiskās attīstības rādītāji. Turklāt uzņēmējdarbības veicināšana ar nolūku palielināt uzņēmumu skaitu (Audretsch et al., 2006) vienmēr ir bijusi politikas veidotāju uzmanības centrā daudzās valstīs. Šim pieaugošajam uzņēmumu skaitam ir būtiska nozīme jaunu darbavietu radīšanā un izaugsmes veicināšanā, īpaši nelabvēlīgos ekonomiskos apstākļos (Giotopoulos et al., 2017). Tiek apgalvots, ka koncentrēšanās tikai uz jaunu uzņēmumu veidošanu nevar nodrošināt ekonomisko izaugsmi un jaunu darbavietu radīšanu (Shane, 2009), bet drīzāk ir jāveido potenciāli uzņēmumi, kas varētu nodrošināt abus aspektus, t.i., gan darbavietu radīšanu, gan izaugsmi vienlaicīgi. To var īstenot, atbalstot uzņēmumus, kas ir tendēti uz inovācijām un internacionalizāciju. Tātad, lai sasniegtu šādus rezultātus, politikas veidotājiem ir jāfokusējas uz šādu uzņēmumu atbalstīšanu, jo ir saprātīgāk radīt nelielu skaitu strauji augošu uzņēmumu, nevis dibināt lielu skaitu uzņēmumu ar zemiem izaugsmes tempiem. Tādējādi kvalitatīva uzņēmējdarbība, visticamāk, būs ilgstošs ekonomiskās attīstības virzītājspēks, kas arī radīs lielāku darbavietu skaitu (Henrekson and Johansson, 2010).

Daudzos literatūras avotos tiek skaidrots, ka tas, cik lielā mērā jebkura uzņēmējdarbība ir vai nu produktīva, vai neproduktīva, ir atkarīgs no institūtu (formālo vai neformālo) vides, kurā tā tiek īstenota (Acs et al., 2008; Baumol, 1990). Šie makrolīmeņa institūti vienmēr mijiedarbojas ar indivīdiem un organizācijām, kas rezultātā ietekmē lēmumu pieņemšanas procesu uzņēmējdarbībā. Tāpat esošajos pētījumos ir uzsvērtā arī institūtu pieeja. Līdz šim vairāki zinātnieki (North, 1990; Aldrich and Fiol, 1994; Scott, 1995) savos pētījumos ir izmantojuši institūtu klasifikāciju. Tomēr institūtu pieeja, ko piedāvājis Norts (North, 1990), ir diezgan labi izstrādāta un tiek plaši izmantota dažādu disciplīnu pētījumos, konkrētāk uzņēmējdarbības jomā, un tā postulē, ka “sabiedrībā institūti nosaka “spēles noteikumus” vai, formālāk sakot, tie ir cilvēka ieviesti ierobežojumi, kas ietekmē mijiedarbību starp cilvēkiem” (North, 1990, p.3). Norta izstrādātā pieejā institūtus galvenokārt iedala divās plašās kategorijās – formālie un neformālie institūti. Ja **formālie institūti** tiek definēti kā likumu un noteikumu,

kas ir izstrādāti un pieņemti, kopums, bet neformālie institūti tiek definēti kā vērtību, uzskatu un sociālo normu kopums, kas nosaka sabiedrībā pieņemto uzvedību.

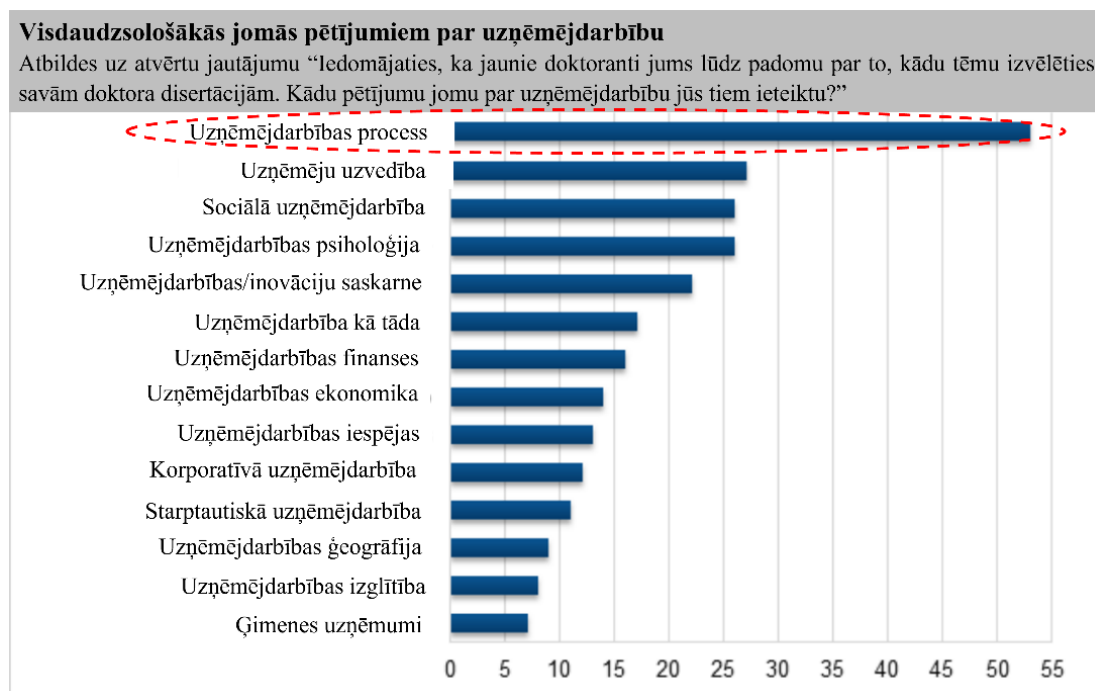
Skots (Scott, 1995; 2005) definēja, ka neformālie institūti pēc būtības ir netieši, tie tiek izkopti sabiedrībā un nodoti citiem caur kultūru (Stephan et al., 2014). Turklāt neformālo institūtu kategorija īpaši attiecas uz dažādu tradīciju, paražu, stereotipu, ideoloģiju, sabiedrības normu un rīcības kodeksu kopumu (Baumol, 1990). Daži zinātnieki (Fukuyama, 1995; Odera, 2013) uzsver, ka uzticēšanās tiek uzskatīta par jebkuras sabiedrības nozīmīgu neformālo institūtu faktoru. Uzticēšanās arī spēlē nozīmīgu lomu uzvedības veidošanā sabiedrībā sadarbības jomā (Brunetto and Farr-Wahrton, 2007). Savukārt citi zinātnieki (Muethel and Bond, 2013) uzskata, ka sabiedrībā, kurā valda lielāka uzticēšanās, uzticēšanās būs ne tikai tiem cilvēkiem, kurus pazīst, bet arī svešiniekiem. Daudzlīmeņu pētījumos ir gūti pierādījumi tam, ka sakarību starp valsts sociālo un ekonomisko attīstību ir ievērojami ietekmējusi uzticēšanās nacionālā līmenī. Rezumējot, jebkuras sabiedrības kultūras aspekti ir nozīmīgs neformālo institūtu atspulgs (Scott, 2005), un jebkurā sabiedrībā ikviens tās kultūras aspekts (uzticēšanās, vērtības, sociālās normas utt.) ir būtiski ietekmējošs un ilgstošs, ar pakāpeniskām izmaiņām, kas notiek ļoti lēnā tempā.

Pieaugot zinātnieku interesei par uzņēmējdarbības jomu, nav nekas neparasts, ka tie polemizē par dažādajām institūtu vides lomām, kā rezultātā veidojas uzņēmēju tīkla attīstības process un tā rezultāts (Hoang and Yi, 2015). Lai veicinātu jebkādu veida uzņēmējdarbību, ar vietējās un nacionālās valdības atbalstu tiek veidotas dažādas organizācijas, lai tādejādi veicinātu jaunu uzņēmumu veidošanos. Pētot dažādus uzņēmējdarbības procesus un uzņēmumu darbību, šādi uzņēmumi ir noderīgi uzņēmēju izglītošanās savu tīklu ietvaros izpētei. Skots (Scott, 2005) neformālos institūtus definēja kā nepārtrauktu vienotas jēgas un izpratnes sistēmu, kas nesatur dokumentus, komandas un standartus, kurus savukārt varētu atkārtoti pārvērst sociāli veidotā autentiskumā, izceļot vienotību un koordināciju starp indivīdiem sabiedrībā.

1.2. Pētījumu par tīklošanos un institūtiem svarīgums

Tā kā uzņēmējdarbības izpēte pēdējo divu desmitgažu laikā ir ievērojami attīstījusies un pārgājusi no iedīgļa fāzes uz attīstības fāzi (Busenitz et al., 2003), un tagad tā ir kļuvusi par nobriedušu pētījumu jomu (Busenitz et al. 2014; Meyer et al., 2014). Tāpēc šādu pētījumu kontekstā atsevišķi zinātnieki (Kuckertz and Prochotta, 2018) veica aptauju, kurā piedalījās 225 pieredzējuši zinātnieki ar vidēji 13 gadu pieredzi uzņēmējdarbības jomā dažādos līmeņos

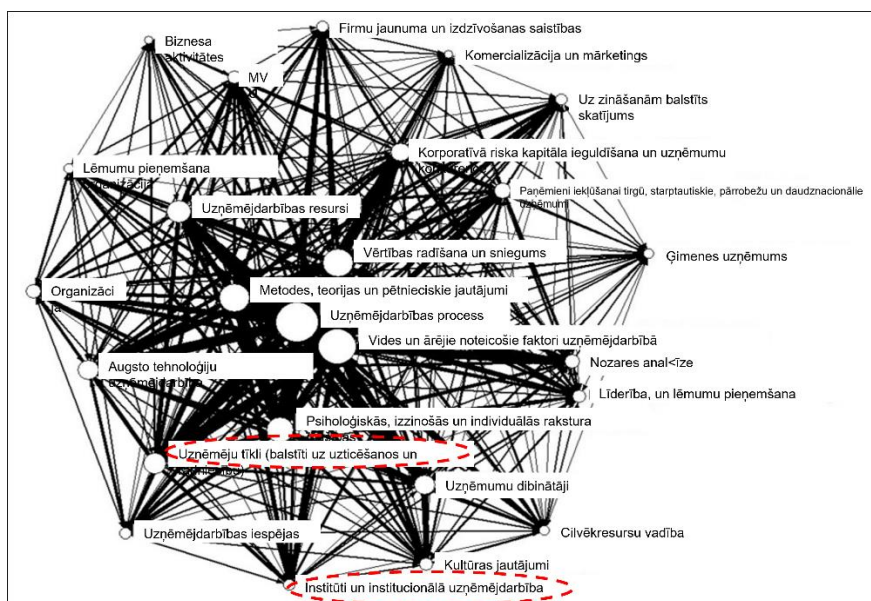
no piecām dažādām valstīm – Vācijas, Lielbritānijas, ASV, Itālijas un Spānijas. Starp dažādiem aptaujas jautājumiem, tika uzdots arī jautājums tieši doktora līmeņa pētījumu kontekstā par to, kāda būtu vēlāmā potenciālo pētījumu tēma. Tika dotas atšķirīgas atbildes, taču lielākā daļa no aptaujātajiem bija pārliecināti par nepieciešamību veikt uzņēmējdarbības procesa izpēti, un tīklošanās bija viena no šajā kategorijā minētajām apakštēmām. Minētās aptaujas rezultāti parādīja promocijas darbam izvēlētās tēmas zinātnisko nozīmi uzņēmēju tīklošanās un tās rezultātu kontekstā.



8.1. att. Daudzsološu pētījumu tēmas uzņēmējdarbības jomā

Avots: autora veidots, balstoties uz Kuckertz and Prochotta (2018)

Vairāku autoru (Ferreira et al., 2015) veiktajā pētījumā tika formulētas dažādas pētniecības jomas uzņēmējdarbības kontekstā, izvirzot daudzas tēmas. Šīs daudzās tēmas tika tālāk iedalītas vairāk, mazāk un vismazāk pētītajās kategorijās, kā parādīts 1.4. attēlā. Lielāki punkti attēla vidū izceļ visvairāk pētītās tēmas, kam seko mazāki apli, parādot mazāk pētītās tēmas, un vismazākie apli malās parāda līdz šim vismazāk pētītās tēmas, kur ir labs pētniecības potenciāls un, iespējams, visvairāk neizpētītu jautājumu. Ņemot vērā pētāmās jomas zinātnisko nozīmīgumu, promocijas darbā tika kombinēta uzņēmēju tīklošanās ar institūtu kontekstu, lai tālāk attīstītu šo jomu noteiktā virzienā un sasniegtu kvalitatīvus pētījuma rezultātus.



1.9.att. Galvenās tēmas uzņēmējdarbības izpētē

Avots: autora veidots, balstoties uz Ferreira et al. (2015)

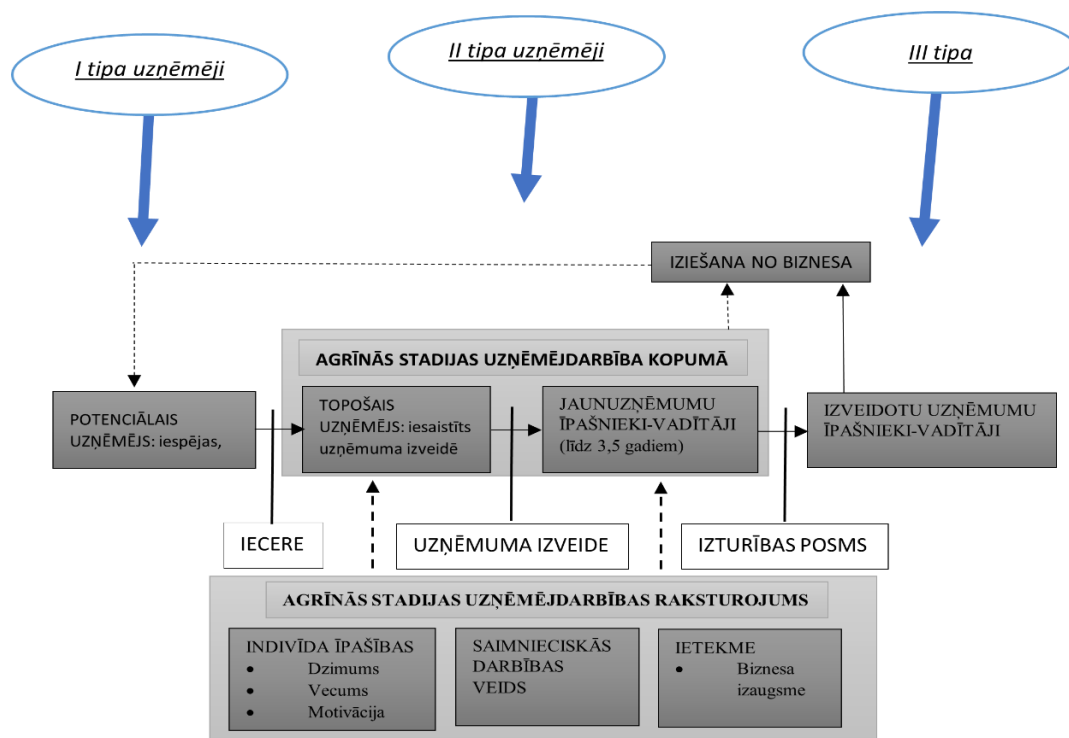
Vairāki autori (Batjargal et al., 2013) ir īpaši uzsvēruši, ka ir svarīgi pētīt daudzos likumus un noteikumus vietējā, nacionālā, formālā un neformālā līmenī kopā ar uzņēmēju tīkla sastāvu, un minēja šo kombināciju kā daudzsološu virzienu pētniecībai nākotnē. Ņemot to vērā, promocijas darbā veiktajā pētījumā tika atklāta būtiska institūtu (formālu un neformālu) ietekme uz uzņēmēju tīklošanās aktivitāti, tādejādi vēl vairāk paverot ceļu uz dažādiem pētījumiem.

1.3. Pētījuma objekts, priekšmets un hipotēzes

Pētījuma objekts ir potenciālie (t.i., I tipa), un topošie uzņēmēji (t.i., II tipa); sk. 1.3. attēlu.

Pētījuma priekšmets ir uzņēmēju tīkli.

Globālās uzņēmējdarbības monitoringa (*Global Entrepreneurship Monitor, GEM*) projektā uzņēmēji tiek iedalīti trīs dažādās kategorijās: **pirmā kategorija (I tipa)** – indivīdu kopa, kas aktīvi iesaistās jauna uzņēmuma dibināšanā, bet vēl to faktiski nav uzsākusi, t.i., tā ir ieceres fāzē (**potenciālie uzņēmēji**); **otrā kategorija (II tipa)** – jaunuzņēmumu īpašnieki-vadītāji, kuri saviem darbiniekiem ir maksājuši algu ilgāk nekā trīs mēnešus, bet ne ilgāk kā 42 mēnešus (t.i., 3,5 gadus), un tie ietilpst uzņēmuma izveidošanas fāzes kategorijā (**topošie uzņēmēji**); **trešā kategorija (III tipa)** – uzņēmumu īpašnieki-vadītāji, kuri saviem darbiniekiem ir maksājuši algu 42 mēnešus vai ilgāk, t.i., tie ietilpst izturības fāzē (izveidojušies uzņēmēji). Līdz ar to promocijas darbā “**pētījuma objekts ir potenciālie (t.i., I tipa) un topošie uzņēmēji (t.i., II tipa), kas nodarbojas ar kvalitatīvu uzņēmējdarbību**”.



1.10.att. Pētījuma objekts

Avots: GEM 2019/2020 Global Report (Bosma et al., 2020).

Pētījuma jautājumi

Divi galvenie pētījuma jautājumi, kas iegūti no galvenā teorētiskā modeļa, ir sekojoši:

Pirmais pētījuma jautājums:

- Kā formālo institūtu konteksts (formālo institūtu pārvaldība un problēmas) izskaidro sakarību starp uzņēmēju tīkliem un kvalitatīvu uzņēmējdarbību (inovācijas un internacionalizācija)?

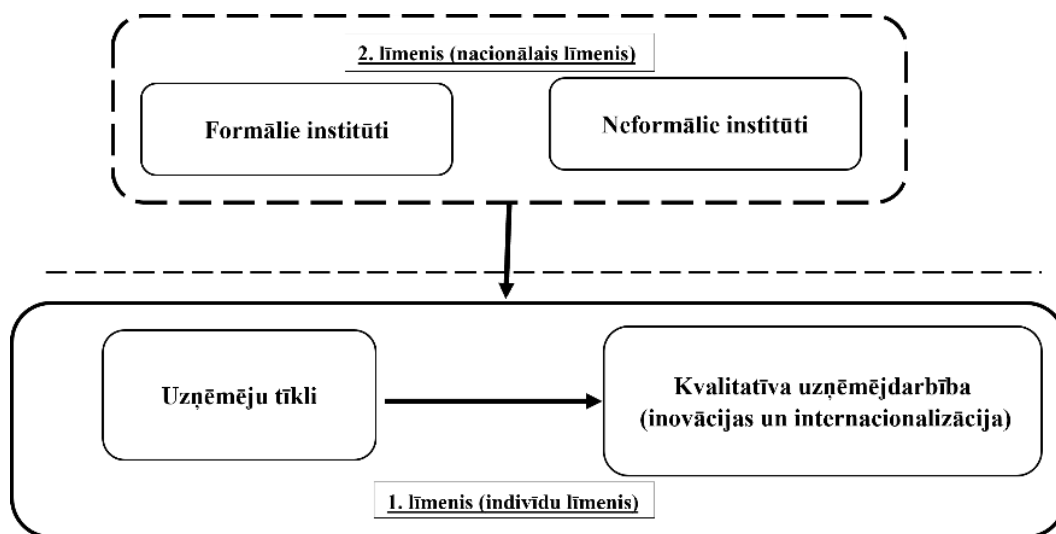
Otrais pētījuma jautājums:

- Kā formālo institūtu konteksts (uzticēšanās un korupcijas apkarošana) izskaidro sakarību starp uzņēmēju tīkliem un internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības dimensiju?

1.4 Pētījuma mērķis, uzdevumi un hipotēzes

Šajā pētījumā par pamatu tika izmantota institucionālā teorija un tīkla teorija, lai noskaidrotu dažādu institūtu (formālo un neformālo) ietekmi uz uzņēmēju tīklošanos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību (t.i., inovācijām un internacionalizāciju). Uzņēmējus parasti gan ierobežo, gan vienlaikus atbalsta sabiedrībā pastāvošie institūti (Bruton and Ahlstrom, 2003; Scott, 2008), t.i., nepietiekama institūtu attīstība, no vienas puses, var apgrūtināt jaunu uzņēmumu attīstību un, no otras puses, attīstītāka institūtu vide ar pārāk stingriem noteikumiem

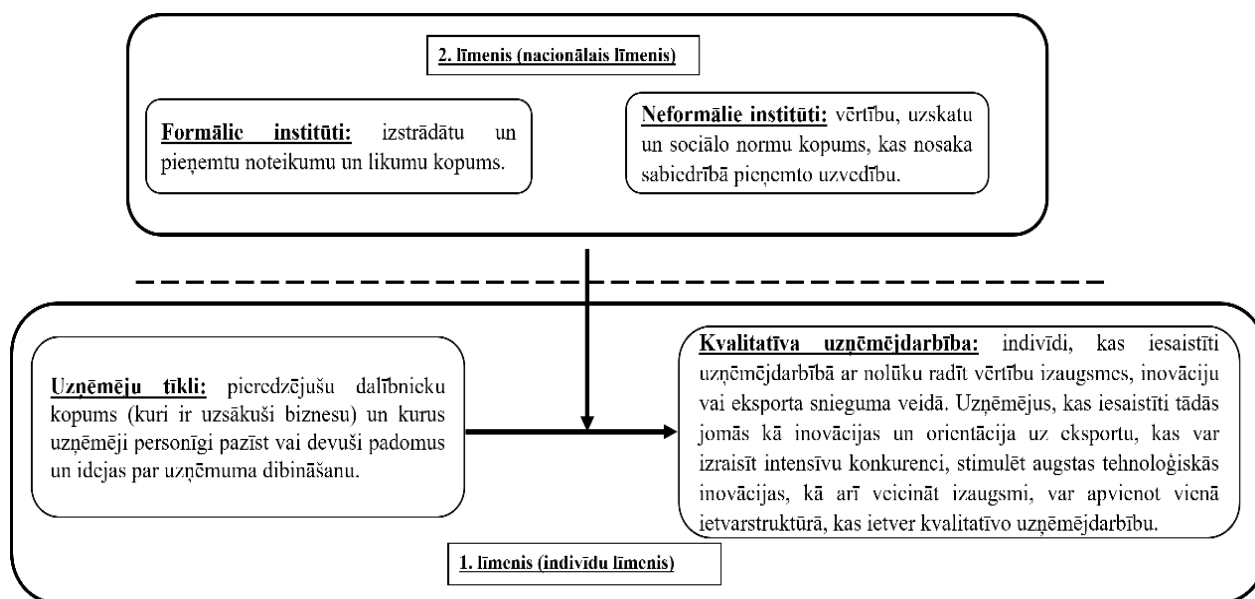
var arī kavēt jaunu uzņēmumu veidošanos (Soto, 2000). Lai izskaidrotu institūtu ietekmi uz uzņēmēju tīklošanos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību, tika izveidots galvenais promocijas darba modelis, kas ir attēlots 1.3. attēlā.



1.11.att. Galvenais promocijas darba modelis

Avots: autora veidots (2020)

Aplūkojot modeli, rodas jautājums, kāpēc šis modelis tika izveidots šādā veidā, t.i., iedalīts indivīdu līmenī un nacionālā līmenī. Un loģiski argumenti šādam divu līmeņu iedalījumam ir sekojoši – nacionālā līmenī veiktie pētījumi pamatā aprobežojas ar teoretizēšanu par sabiedrības struktūrām un tie neņem vērā motīvus un apsvērumus indivīdu līmenī. Turpretim indivīdu līmenī veiktie pētījumi parasti fokusējas uz teoretizēšanu par indivīdiem un tādējādi tiek ignorēts plašāks lēmumu pieņemšanas procesa, kurā indivīdi ir iekļauti, konteksts. Ņemot vērā šīs nepilnības pētījumos, kas veikti indivīdu un nacionālā līmenī, promocijas darbā ir nodalīti nacionālā līmeņa faktori no indivīdu līmeņa faktoriem, un pēc tam tie tiek integrēti, lai tādejādi noskaidrotu to radīto kopējo efektu. Šīs sakarības noskaidrošanai tika izmantota daudzlīmeņu statistikas metode, jo šī metode ir unikāla ar to, ka ar tās palīdzību var vērtēt uzņēmēju uzvedību gan indivīdu, gan nacionālā līmenī. Šī metodoloģiskā pieeja ir atšķirīga un uzticama salīdzinājumā ar citām metodoloģijām. Papildu skaidrojums par šī pētījuma metodoloģisko nozīmīgumu ir sniegts promocijas darba 1.11. apakšnodaļā (t.i., metodoloģijas nodaļā). Turklāt, dažas kopīgas definīcijas, kas izskaidro modelī izmantotos mainīgos ir dotas 1.5. attēlā.



1.12.att. Mainīgo definīcijas

Avots: autora veidots (2020)

Promocijas darba galvenais mērķis ir izpētīt atšķirības starp valstīm nacionālā līmeņa formālo un neformālo institūtu kontekstā attiecībā uz indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību (t.i., inovāciju un internacionalizāciju). Pētījumā tika pārbaudīta valstu formālo un neformālo institūtu moderējošā loma, izmantojot daudzlīmeņu modelēšanas metodi, kas ir vispiemērotākā šāda veida pētījumu veikšanai. Pētījuma mērķa sasniegšanai izvirzītie uzdevumi ir sekojoši:

- veikt sistēmisko zinātniskās literatūras par uzņēmēju tīkliem izpēti un izvērtēt līdz šim iegūtos rezultātus;
- analizēt uzņēmēju uzvedību tīklos, lai iegūtu kvalitatīvus rezultātus;
- analizēt institūcijas un to ietekmi uz biznesa tīklu veidošanu;
- analizēt atsevišķi formālo un neformālo institūtu ietekmi uz uzņēmēju uzvedību tīklos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību;
- analizēt to uzņēmēju uzvedību tīklos, kuru uzņēmumi atrodas agrīnā attīstības stadijā, t.i., to uzņēmumi ir vai nu ieceres fāzē, vai arī tie ir īpašnieki-vadītāji, kuri darbiniekiem ir maksājuši algu ilgāk nekā trīs mēnešus, bet ne ilgāk kā 42 mēnešus (t.i., 3,5 gadus);
- izstrādāt teorētisku ietvarstruktūru institūtu ietekmējošo faktoru izpētei dažādās valstīs, kas atšķirīgi ietekmē uzņēmējdarbību atbilstoši esošajiem apstākļiem;
- izanalizēt un apkopot rezultātus, pamatojoties uz datiem, kas iegūti no dažādiem plaši atzītiem datu avotiem;

- formulēt secinājumus un izstrādāt ieteikumus efektīvas institūtu vides veidošanai, kas veicina dažādu saimnieciskās darbības veidu uzplaukumu un panākumus valstī.

Nemot vērā autora sistemātiskās literatūras izpētē noskaidrotās nepilnības pētījumos, tika izstrādāts promocijas darba galvenais modelis. Balstoties uz šo galveno modeli, tika izstrādātas trīs atsevišķas promocijas darba nodaļas un tika formulēta **galvenā pētījuma hipotēze**, t.i., “**pastāv pozitīva sakarība starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīkliem un indivīdu līmeņa kvalitatīvu uzņēmējdarbību (t.i., inovācijām un internacionalizāciju), un šo sakarību moderē nacionālā līmeņa institūtu vide**”. Lai sasniegtu promocijas darba galveno mērķi, izvirzītā hipotēze (H) tika sadalīta trīs galvenajās daļās, analizējot: 1) formālo institūtu nozīmi uzņēmēju tīkliem un inovācijām, 2) formālo institūtu nozīmi uzņēmēju tīkliem un internacionalizācijai un 3) neformālo institūtu nozīmi uzņēmēju tīkliem un internacionalizācijai.

1. daļa: formālo institūtu moderējošā loma attiecībā uz uzņēmēju tīkliem un inovācijām kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošajiem faktoriem

Tiešas sakarības

- H1: mazattīstītiem institūtiem nacionālā līmenī ir negatīva sakarība ar inovācijām jaunuzņēmumos indivīdu līmenī.
- H2: dažāda veida indivīdu līmeņa ārējo zināšanu tīkla (profesionālā, starptautiskā, tirgus, darbavietas) ietekmei ir pozitīva sakarība ar inovācijām jaunuzņēmumos indivīdu līmenī.

Netieša sakarība

- H3: mazattīstīti institūti nacionālā līmenī pozitīvi moderē dažāda veida indivīdu līmeņa ārējo zināšanu tīklu ietekmi uz inovācijām jaunuzņēmumos.

2. daļa: formālo institūtu moderējošā loma attiecībā uz uzņēmēju tīkliem un internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošajiem faktoriem

Tiešas sakarības

- H4: pastāv pozitīva sakarība starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un indivīdu līmeņa internacionalizāciju.
- H5: pastāv negatīva sakarība starp nacionālā līmeņa institūtu pārvaldību raksturojošiem rādītājiem un indivīdu līmeņa internacionalizāciju.

Netieša sakarība

- H6: nacionālā līmeņa institūtu pārvaldību raksturojošie rādītāji pozitīvi moderē sakarību starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un indivīdu līmeņa internacionalizāciju.

3. daļa: neformālo institūtu moderējošā loma attiecībā uz uzņēmēju tīkliem un internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošajiem faktoriem

Tieša sakarība

- H7: pastāv pozitīva sakarība starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un indivīdu līmeņa starptautiskas uzņēmējdarbības uzsākšanu.

Netiešas sakarības

- H8: nacionālā līmeņa uzticēšanās pozitīvi moderē sakarību starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un indivīdu līmeņa starptautiskas uzņēmējdarbības uzsākšanu.
- H9: nacionālā līmeņa korupcijas apkarošana pozitīvi moderē sakarību starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un indivīdu līmeņa starptautiskas uzņēmējdarbības uzsākšanu.

Aizstāvāmās tēzes

4. Uzņēmēju tīklošanās sabiedrībā ar neattīstītiem institūtiem veicinās inovācijas jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošo faktoru.
5. Jaunuzņēmumu internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošo faktoru veicina uzņēmēju tīklošanās, ko pierāda formālo institūtu pārvaldību raksturojošie rādītāji.
6. Attīstīti uzņēmēju tīkli un jaunuzņēmumu straujāka internacionalizācija kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošie faktori ir saistīti ar attīstītāku neformālo institūtu esamību.

1.5. Pētījuma metodoloģija

Vispārējais pētījuma mērķis ir izskaidrot divu līmeņu ietvarstruktūru, t.i., 1. līmeņa (indivīdu līmeņa) un 2. līmeņa (nacionālā līmeņa) mainīgos. Šajā pētījumā izmantotie dati sastāv no daudzlīmeņu paneļa datu kopas, kas ir sagrupēta pa valstīm un apkopota. Šie dati ir savākti par abiem līmeņiem, t.i., indivīdu un nacionālo līmeni, no dažādiem avotiem.

- 3 **Indivīdu līmeņa mainīgā:** kopumā, pētījuma modelī tika pētītas tiešās sakarības starp indivīdu līmeņa mainīgajiem (t.i., prognozējošajiem un rezultativajiem mainīgajiem) un nacionālā līmeņa mainīgajiem (t.i., moderējošajiem mainīgajiem). Lai pārbaudītu izvirzītās hipotēzes, visi dati par indivīdu līmeņa mainīgajiem tika iegūti no pieaugušo

iedzīvotāju aptaujas, ko veica projektā Globālais uzņēmējdarbības monitorings (*GEM*) (Reynolds et al., 2005). Globālais uzņēmējdarbības monitorings ir projekts, kas tika uzsākts 1990. gadu beigās, sadarbojoties diviem ļoti konkurētspējīgiem institūtiem, t.i., Bebsonas koledžai (ASV) un Londonas Biznesa skolai (Lielbritānija), lai vāktu sinhronizētus datus par notiekošajām jaunajām biznesa aktivitātēm un dažādām likumsakarībām dažādās valstīs. Sākotnēji 1990. gadu beigās GEM apsekojumi tika veikti desmit valstīs, bet laika gaitā apsekojumi ieguva jaunu impulsu un līdz 2015. gadam iesaistīto valstu skaits jau pārsniedza simtu. Pateicoties šī projekta robežu paplašinājumam, pielietotajām kvalitatīvajām metodoloģijām un GEM datu zinātniskajai ietekmei, tas tiek uzskatīts par lielāko starpvalstu sociālo zinātņu pētījumu projektu. Katru gadu GEM apsekojumu datus apkopo iesaistīto valstu pārstāvji, un datus iegūst profesionālas aptaujas firmas no personām vecuma robežās no 18 līdz 64 gadiem ar minimālo paraugkopas lielumu 2000 personas no katras valsts.

- 4 Nacionālā līmeņa mainīgie:** Dati par nacionālā līmeņa mainīgajiem tika apkopoti arī no dažādiem avotiem. Dati par formālo institūtu mainīgajiem tika iegūti no organizācijas *Freedom House* Ekonomiskās brīvības indeksa (*Index of Economic Freedom, IEF*), *POLCON* un uzņēmuma *Political Risk Services*, savukārt dati par neformāliem institūtiem tika apkopoti no pētījumu projekta *World Value Survey (WVS)* un Pasaules Bankas Vispasaules pārvaldības rādītājiem (*World Governance Indicators, WGI*). Bet vissvarīgākais ir tas, ka pamatos tika izmantoti GEM dati, ja tie bija pieejami par attiecīgo valsti konkrētā gadā, bet papildu dati tika savākti no citiem avotiem (t.i., WVS, IEF, WGI u.c.) tai pašai valstij konkrētajā gadā. Visi nacionālā līmeņa dati (formālo un neformālo institūtu mainīgie) tika papildināti ar dažādiem indivīdu līmeņa un nacionālā līmeņa kontroles mainīgajiem.

Visbeidzot, promocijas darbā argumentu izskaidrošanai izmantotā metodoloģiskā bāze pamatos ir kvantitatīva pieeja. Tā kā promocijas darba pamatā ir daudzlīmeņu pētījuma dizains, lai pārbaudītu nacionālā līmeņa institūtu (t.i., formālo un neformālo) ietekmi uz indivīdu līmeņa darbībām (t.i., prognozējošajiem un rezultatīvajiem mainīgajiem), vispiemērotākā izmantojamā metode ir tāda, kas vienlaikus ir derīga gan individuālā, gan grupas līmeņa efektu noskaidrošanai (Peterson et al., 2012). Tāpēc promocijas darbā tika izmantota daudzlīmeņu loģistiskās regresijas metode, lai izskaidrotu dažādu līmeņu ietekmi vienam uz otru. Savukārt hipotēzes pārbaudei tika izmantota daudzpakāpju stratēģija, sākotnēji pielietojot “nulles modeli” statistiskās iekšējas klases korelācijas (*intraclasse correlation, ICC*) noskaidrošanai, lai

izskaidrotu atkarīgo mainīgo dispersiju starp valstīm. Katrā modelī, kas tika formulēts, tika novērota būtiska novirze, ko noteica galvenokārt nacionālā līmeņa institūtu mainīgā, kas tāpēc arī noteica nepieciešamību pielietot daudzlīmeņu izpētes metodi. Ar šī starpvalstu pētījuma dizaina palīdzību varēja izpētīt atšķirības starp institūtiem dažādās valstīs un sasaistīt tās ar jaunu uzņēmumu izveidi.

Pētījuma periods bija no 2002. līdz 2013. gadam, lai arī GEM katru gadu apkopo datus par aptuveni 100 valstīm, iesaistot 2000 cilvēkus no katras valsts. Taču saskaņā ar GEM politiku, publiski pieejami ir tikai trīs līdz četrus gadus veci dati, tāpēc laikā, kad autors sāka šo pētījumu 2017. gadā, jaunākie pieejamie dati bija līdz 2013. gadam. Ņemot vērā šo GEM noteikto ierobežojumu, tagad jaunākie publiski pieejamie dati ir pieejami līdz 2017. gadam. Autors ir veicis dažus sākotnējos aprēķinus, kas ir pievienoti promocijas darba pielikumos attiecīgi 1. un 2. tabulā, lai noskaidrotu, vai ir radušās kādas atšķirības. Kā parādīja šie aprēķini, rezultāti bija nemainīgi, jo promocijas darba mērķis ir izanalizēt institūtu vides moderējošo lomu attiecībā uz indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību. Loģiski skaidrojams cēlonis šādiem nemainīgiem rezultātiem ir tas, ka institūtu transformācijai faktiski ir nepieciešamas desmitgades, piem., ja kādā sabiedrībā valda zemāka uzticēšanās vai trūkst politiskās stabilitātes vai pastāv kādas citas problēmas attiecībā uz institūtiem, tad faktiski ir nepieciešams evolūcijas process, kas prasa daudz laika, un tāpēc pat izmantojot jaunākos publiski pieejamos rezultātus, rezultāti tiek iegūti tādi paši.

Pēdējo trīs gadu desmitu laikā daudzlīmeņu statistikas metode ir kļuvusi nozīmīga zinātniskajā pētniecībā. Pat Olbraita un Marinovas (Albright and Marinova, 2010) pētījumā ir mēģināts visaptveroši novērtēt daudzlīmeņu modeļus, izmantojot dažādas statistikas datu apstrādes programmas, piem., SPSS, Stata un SAS, kā arī R bija diezgan efektīva programma, lai noskaidrotu, kā praktiski var izmantot šo koncepciju. Tāpēc šī daudzlīmeņu modelēšanas metode ļāva izpētīt sakarības dažādos līmeņos un nošķirt katra mainīgā radītās sekas, vērtējot tās salīdzinoši. Šajā promocijas darbā tika izmantota daudzlīmeņu metode, izmantojot datorprogrammu STATA-13, kas ļāva noteikt indivīdu līmeņa uzņēmēju uzvedības (t.i., uzņēmēju tīklu un to ietekmi uz kvalitatīvu uzņēmējdarbību) ietekmi uz nacionālā līmeņa īpašībām (t.i., formāliem, neformāliem institūtiem).

1.6. Pētījuma ierobežojumi

- Šis pētījums fokusējas uz uzņēmēju tīklu kā resursa pozitīvajām dimensijām, kas vienlaikus var būt arī ierobežojums un kuru iegūšana varētu būt izmaksu ziņā dārga

potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem. Tāpēc būtu jāizpēta, cik lielā mērā tīklošanās ir piemērota sabiedrībai un konkrētai uzņēmējdarbībai. Datu uzticamības robeža atšķirsies, un būs atkarīga no tās valsts, kurā tiks veikti vērtības aprēķini. Tāpēc būtu ļoti svarīgi noteikt atkarības no tīkliem parametrus.

- Šajā pētījumā visi dati indivīdu un nacionālā līmeņa analīzei tika ņemti no sekundāriem avotiem. Tāpēc tas rada zināmas grūtības noskaidrot patieso dinamikas ainu, kas motivē hipotēzēs izvirzītās sakarības.
- Vēl viens ierobežojums ir tāds, ka šis pētījums balstījās uz datu kopu iegūtu no GEM datubāzes, kas sniedz datus tikai par indivīdu īpašībām, uzvedību un nodomiem noteiktā laika posmā. Tāpēc izmantojot vispārzinātniskās pētījumu metodes, nebija iespējams pārbaudīt, kā tīkli un institūti līdztekus evolucionē, lai sasniegtu vēlamās kvalitātes rezultātus (t.i., inovācijas un internacionalizācija), kam pētījums par ilgu laikposmu ir piemērota metode, bet kas nav šī pētījuma fokuss.
- Pētījums aprobežojas tikai ar divu neformālu institūtu izpēti, kaut arī autors ir veiksmīgi novēroja šo institūtu moderējošo ietekmi uz sakarību starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un tā rezultātiem, bet tajā pašā laikā ir jāatzīst, ka ir nepieciešams dziļāk izpētīt un noskaidrot citus neformālos institūtus ietekmējošos faktorus, kas varētu ietekmēt esošo sakarību.
- Šis pētījums fokusējas tikai uz indivīdu līmeņa uzņēmēju tīkliem saistībā ar uzņēmumiem, kuri pieder tikai individuālajiem potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem, bet daudzos gadījumos pastāv iespēja, ka mazie uzņēmumi ir arī ģimenes uzņēmumi, tāpēc tīklošanās ietekme var atšķirties, ja uzņēmuma īpašnieks ir fiziska persona vai ģimenes locekļu grupa. Uzņēmuma īpašumtiesības un lielums var radīt plašākas iespējas piekļuvei dažādu veidu indivīdiem esošajā vidē.

1.7. Pētījuma nozīmība un novitāte

Zinātniskā novitāte

Šis promocijas darbs sniedz nozīmīgu zinātnisku novitāti, izskaidrojot nacionālā līmeņa institūtu ietekmi uz indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību. Tas ļauj izprast makro līmeņa neparedzētās situācijas, kurām ir izšķiroša loma uzņēmēju uzvedības veidošanā. Turklāt promocijas darbs ietver sekojošas zinātniskas novitātes.

- Tika izstrādāta daudzlīmeņu ietvarstruktūra, kas vienlaikus sniedz dziļāku izpratni par individuālo uzņēmēju tīklošanos, ko ietekmē atšķirīgie nacionālā līmeņa institūti, izpētot vairākas valstis.¹
- Tika izpētīti tīkli un jaunuzņēmumu internacionalizācija, balstoties uz atsevišķu autoru pētījumiem (Jones et al., 2011; Bembom & Schwens, 2018); tika izstrādāts ieteikums ņemt vērā starptautiskas uzņēmējdarbības pētījumus, lai izskaidrotu institūtu saikni ar tīkliem. Šajā sakarā promocijas darbā tika izmantoti formālie un neformālie institūti un tīkli un tika noskaidrots, ka formālo institūtu nelīdzsvarotība negatīvi ietekmē jaunuzņēmumu internacionalizāciju, turpretim attīstītu tīklu esamība sabiedrībā, kur sekmīgāk apkaro korupciju un ir augstāks uzticēšanās līmenis atvieglo starptautiskās uzņēmējdarbības uzsākšanu.
- Tika izstrādāts izvērsts skaidrojums par mijiedarbību starp sabiedrībā esošo institūtu kontekstu un uz zināšanām balstītiem uzskatiem, ko ieteica atsevišķi autori (De Clercq & Arenius, 2006; Phelps, Heidl, & Wadhwa, 2012). Promocijas darbs papildina literatūru par inovācijām un internacionalizācijas vadību saistībā ar inovāciju ieviešanas uzņēmumos un internacionalizācijas rezultātiem, pētot nepietiekami izpētīto uzņēmēju tīklošanās lomu kā neatņemamu jaunuzņēmumu inovāciju un internacionalizācijas sastāvdaļu.
- Šī pētījuma ietvaros ir noskaidrots, kā jaunuzņēmumi, kas darbojas resursu ierobežotos apstākļos (piem., pārvaldības trūkums un lielas problēmas saistībā ar sabiedrībā esošajiem institūtiem), var saskarties ar unikālām problēmām un kā uzņēmēju tīklošanās resursu izmantošana ļauj tiem veikt un piedāvāt inovācijas tirgū, kā arī atvieglo tiem uzsākt starptautisko uzņēmējdarbību. Šis pētījums papildina zināšanas par to, kā resursu nosacītā vērtība darbojas kā robežnosacījums.

Teorētiskā nozīmība

Zinātnieki ir izmantojuši vairākas teorijas, lai izskaidrotu uzņēmējdarbības jautājumus, un šīs teorijas sakņojas galvenokārt ekonomikā, psiholoģijā, socioloģijā un antropoloģijā, kā arī vadībā. Šajā pētījumā tika izmantotas divu plašu teoriju atziņas, t.i., Socioloģiskās uzņēmējdarbības teorija (*Sociological entrepreneurship theory*) un Uz resursiem balstītas uzņēmējdarbības teorija (*Resource based entrepreneurship theory*). Socioloģiskās uzņēmējdarbības teorijas kontekstā Reynolds (Reynolds, 1991) ir uzsvēris, ka dažādiem vides

¹ Trūkums, ko konstatēja Brutons (Bruton et al., 2010) savā pētījumā – vairums pētījumu izmanto tikai vienu valsti kā piemēru, lai izskaidrotu institucionālās teorijas kontekstu, tika tādejādi novērsts.

faktoriem ir nozīmīga loma, veidojot piemērotu platformu uzņēmumu izdzīvošanai un to panākumiem. Dažiem vides faktoriem, t.i., saistošajam tiesiskajam ietvaram, politiskajai sistēmai, darbiniekiem un konkurencei ir svarīga loma jaunuzņēmuma izdzīvošanā vai topošā uzņēmēja panākumos. Ņemot vērā šīs teorijas plašāko kontekstu, šajā pētījumā ir izmantota arī Institucionālā policentriskuma teorija, lai diskutētu ietekmi uz uzņēmēju tīklošanos un kā uzlabot inovācijas procesu, kā arī Norta institucionālā teorija (North, 1990), kurā institūti ir iedalīti divās lielās kategorijās – formālie un neformālie, lai varētu diskutēt par to ietekmi uz uzņēmēju tīklošanos, tādejādi veicinot internacionalizāciju.

Uz resursiem balstītas uzņēmējdarbības teorijas plašākā kontekstā ir apgalvots, ka uzņēmumu dibinātāju piekļuve nepieciešamajiem resursiem ir ļoti svarīgs jaunuzņēmumu panākumu un izaugsmes prognozējošs rādītājs (Alvarez and Busenitz, 2001). Tāpēc, balstoties uz šo plašāko koncepciju, šajā pētījumā ir izmantotas šīs teorijas koncepcijas, lai sasniegtu vēlamos kvalitatīvas uzņēmējdarbības rezultātus, piem., šajā gadījumā inovācijas. Turklāt zinātnieki ir arī uzsvēruši, cik nozīmīga ir cieša sociālā saikne ar dažādiem tīkla resursu nodrošinātājiem, kas atvieglo vajadzīgo resursu iegūšanu, lai tādejādi sasniegtu labākus rezultātus. Kā arī, lai izskaidrotu institūtu vides faktoru ietekmi uz uzņēmēju tīklošanos, lai sasniegtu vēlamos kvalitatīvas uzņēmējdarbības rezultātus, t.i., internacionalizāciju, tika izmantota Institucionālā teorija kopā ar Sociālo tīklu teoriju.

Pētījumos uzņēmējdarbības jomā ir konsekventi izmantota Institucionālā teorija, lai izskaidrotu dažādas uzņēmējdarbības parādības, kā arī izmantoti teorētiskie pamati dažādu jautājumu izpētē visādās jomās, sākot ar institucionālo ekonomiku un politikas zinātni un beidzot ar organizācijas teoriju (DiMaggio and Powell, 1991). Sākot ar Šeina un Fosa zinātniskajām atziņām (Shane and Foss, 1999), izņemot atziņas par organizācijas uzņēmējdarbības resursiem (Ahlstrom and Bruton, 2003; Peng, 2006), institucionālā teorija tiek konsekventi izmantota, lai izskaidrotu dažādos faktoros, kas nosaka panākumus uzņēmējdarbībā. Ir jāņem vērā svarīgs arguments no teorētiskā viedokļa, t.i., iztrūkstošā teorētiskā saikne starp uzņēmēju tīkliem un sabiedrībā pastāvošiem institūtiem, ko ir uzsvēris Vangs u.c. (Wang et al., 2018). Apsverot šo viedokli savā promocijas darbā, autors ir integrējis institucionālo teoriju un tīkla teoriju, lai izskaidrotu uzņēmējdarbības parādības. Lai arī iepriekšējos pētījumos par uzņēmējdarbību kā resursu tika galvenokārt izmantots teorētiskais pamatojums no institucionālās teorijas (North, 2005), šajos pētījumos nav mēģināts integrēt dažādu uzņēmējdarbības variāciju teorētiskos aspektus institūtu kontekstā, lai radītu

līdzsvarotus teorētiskos pamatus. Promocijas darbā ir veikts ieguldījums integrējošas teorijas izstrādē, ko ieteikuši vairāki autori (Jones, Coviello, & Tang, 2011; Keupp & Gassmann, 2009).

Pētījuma metodoloģiskā nozīmība

Būtībā zinātniskos pētījumos uzņēmējdarbības koncepcija tiek uzskatīta vai nu par individuāla, vai arī komandas līmeņa konstruktu. Tāpēc tas ļauj gūt svarīgu atziņu par to, ka pētījumi nacionālā līmenī galvenokārt aprobežojas ar sabiedrības struktūru teoretizēšanu, un tiek ignorētas motivācijas un apsvērumi indivīdu līmenī. Gluži pretēji, indivīdu līmenī veiktie pētījumi parasti fokusējas uz teoretizēšanu par indivīdiem, un tādējādi tiek ignorēts plašāks lēmumu pieņemšanas konteksts attiecībā uz indivīdiem. Ņemot vērā šīs nepilnības pētījumos, kas veikti indivīdu un nacionālā līmenī, daudzlīmeņu statistikas metode ir diezgan unikāla ar to, ka, to pielietojot, pētījumā vienlaikus tiek ņemta vērā uzņēmēju uzvedība gan indivīdu, gan nacionālā līmenī. Šī metodoloģiskā pieeja ir atšķirīga un uzticama salīdzinājumā ar citām metodoloģijām.

Ņemot vērā to, ka pētniecība par uzņēmējdarbību saskaras ar daudzlīmeņu parādībām, kurām ir būtiska atkarība no tādiem ekonomikas institūtiem kā konkurējošs tirgus, kas nosaka robežu, pie kuras uzņēmēji ir gatavi rīkoties, balstoties uz pieejamo informāciju par potenciālajām uzņēmējdarbības iespējām, izmantojot savus intelektuālos un materiālos resursus (Kirzner, 1982; McMullen and Shepherd, 2006). Zinātniekiem ir arvien lielāka interese empīriski izpētīt daudzlīmeņu parādības uzņēmējdarbībā, un atsevišķos pētījumos ir sākti pētīt sakarības starp mainīgajiem, kas aptver dažādus analīzes līmeņus (piem., Autio et al., 2013). Minētais neizpētītais jautājums attiecīgajā literatūrā bija motivācija pētīt topošo daudzlīmeņu teorētisko ietvarstruktūru, kas aptver dažādus rezultātus, lai tādējādi izpētītu, kā nacionālā līmeņa formālie institūti un 2. līmeņa neformālie institūti moderē sakarības starp indivīdiem 1. līmenī, uzņēmēju tīkliem un kvalitatīvu uzņēmējdarbību (t.i., internacionalizāciju un inovācijām).

Ņemot vērā argumentus no metodoloģiskā viedokļa, Brutons u.c. (Bruton et al., 2010) savā pētījumā uzsvēra trūkumus pētījumos, norādot, ka lielākajā daļā pētījumu ir pētīta tikai viena valsts, uz kā pamata ir izskaidrots institucionālās teorijas koncepcijas konteksts. Minētajā pētījumā ir sīkāk izanalizēti uzņēmēju tīkli dažādu institūtu kontekstā, tai pat laikā izpētot vairākas valstis (reaģējot uz konstatētajām nepilnībām attiecīgajā zinātniskajā literatūrā).

Pētījumu metodes			
	Fundamentālas metodes		Jaunas vai maz pielietotas metodes
1	Gadījumu izpēte (4.25)	1	Etnogrāfija (4.33)
2	Daudzlīmeņu modelēšana (3.86)	2	Daudzlīmeņu modelēšana (4.00)
3	Paneļa datu analīze (3.83)	3	Bajesa metodes (4.00)
4	Etnogrāfija (3.67)	4	Datizrace (3.90)
5	Bajesa metodes (3.33)	5	Eksperimenti (3.88)
6	Strukturālā vienādojuma modelēšana (3.29)	6	Gadījumu izpēte (3.88)
7	Tīkla analīze (3.25)	7	((fs)QCA) (3.80)
8	Eksperimenti (3.12)	8	Tīkla analīze (3.77)
9	((fs)QCA) (3.10)	9	Strukturālā vienādojuma modelēšana (3.77)
10	Datizrace (2.90)	10	Paneļa datu analīze (3.17)

1.13.att. Daudzsološas metodes uzņēmējdarbības pētniecībā

Avots: autora veidots, balstoties uz Kuckertz and Prochotta (2018).

Vēl vienā pētījumā, ko veica citi autori (Kuckertz and Prochotta, 2018), arī ir uzsvērtā daudzlīmeņu pētījuma dizaina izmantošanas nozīme pētījumos par uzņēmējdarbību. Savu viedokli ir izteikuši 225 akadēmiskie eksperti uzņēmējdarbības jomā ar vidēji 13 gadu pieredzi par iespējamo metodi, kas nepieciešama šādos pētījumos, un uzsvēra daudzlīmeņu pētījuma dizainu kā galveno pielietojamo pieeju, veicot jebkuru kvantitatīvo analīzi, kā tas ir parādīts arī tabulā.

Pētījuma praktiskā nozīmība

Šo promocijas darbu var uzskatīt par praktiski nozīmīgu daudzu iemeslu dēļ, kas ir būtiski saistībā ar dažādām uzņēmuma dzīves cikla darbībām. Jo īpaši, promocijas darbā ir ņemtas vērā potenciālo un topošo uzņēmēju, mazo uzņēmumu īpašnieku un valdības politikas veidotāju bažas un ir atbildēts uz praktiskiem jautājumiem par to, kā uzņēmēju tīklošanās kā vērtīgs resurss ļauj sasniegt kvalitatīvus rezultātus un nostiprināt konkurences pozīcijas.

Kā dažādu institūtu vides faktori ietekmē uzņēmējdarbību vispārīgi?

Potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem tīklošanās/ārēju zināšanu apguve ir labākais veids, kā nostiprināt jaunuzņēmumu konkurētspēju tirgū. Jaunie uzņēmēji var apgūt ārējas zināšanas un idejas un problēmu risināšanas pieejas, kas tiem var palīdzēt noteikt iespējas attiecībā uz inovācijām un uzņēmuma starptautisku paplašināšanos. Promocijās darbā veiktajā pētījumā ir arī uzsvērts, ka potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem vajadzētu pievienoties

galvenajām zināšanu tīklu platformām, kas tādejādi var uzlabot zināšanu apmaiņas kvalitāti un noteikt apstākļus, kādos, visticamāk, vērtīgas zināšanas tiks apmainītas. Lielāka nozīme ir tīklošanās un informācijas apmaiņas veicināšanai starp tīkla dalībniekiem. Jo īpaši, ņemot vērā interneta pieejamību un pārmaiņas sabiedrībā, uzņēmējiem jābūt tieksmei sazināties ar citiem ģeogrāfiski izklaidētiem uzņēmējiem, lai iegūtu jaunas zināšanas. Turklāt šis pētījums uzsver dažādas praktiskas kvalitatīvai uzņēmējdarbībai piemērotas jomas (t.i., inovācijas un internacionalizācija), kas paredzētas potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem un mazo uzņēmumu īpašniekiem, īpaši attiecībā uz valstīm, kurās tiek atbalstītas dažādas uzņēmēju tīklošanās aktivitātes, lai veicinātu kvalitatīvu uzņēmējdarbības vidi.

No otras puses, šis promocijās darbā veiktais pētījums sniedz ieteikumus arī politikas veidotājiem, ka valdībām ir jāievieš biznesa atbalsta programmas, lai tādejādi veicinātu zināšanu apmaiņas aktivitāti un jāīsteno vairāk biznesa mentoringa programmu, lai veicinātu sakarus starp nozares labākajiem profesionāļiem un nozares jaunuzņēmumiem. Starptautiski zināšanu avoti ir svarīgi arī inovāciju ieviešanai jaunuzņēmumos. Līdz ar interneta pieejamību un pārmaiņām sabiedrībā, arī valdībām būtu jārīkojas uzņēmīgi. Piemēram, MyEntre.Net ir platforma ASV Aiovas pavalstī, ar kuras palīdzību tiek veicināta gan klātienē, gan tiešsaistes sakari starp mazo uzņēmumu īpašniekiem. Būtu jāuzsāk vairāk šādu programmu, lai palielinātu uzņēmējdarbības aktivitāti jaunuzņēmumos. Šādas ārēju zināšanu ieguves programmas varētu būt vēl noderīgākas valstīs ar ļoti nelabvēlīgiem apstākļiem, kur tiesiskie, politiskie un ekonomiskie apstākļi neveicina uzņēmējdarbību. Vēl viens līdzīgs piemērs ir FoodHub platforma ASV, caur kuru uzņēmumiem ir iespēja saņemt ar uzņēmējdarbību saistītas konsultācijas un tirgot savus produktus. Potenciālie un topošie uzņēmēji var izmantot šādas nozarei specifiskas platformas, lai rezultātā palielinātu savas konkurences priekšrocības. Uzņēmējiem, kas atrodas ļoti nelabvēlīgos apstākļos saistībā ar sabiedrībā esošajiem institūtiem, ir jācenšas iesaistīties ārēju zināšanu iegūšanā, lai to uzņēmumi izdzīvotu un paaugstinātu konkurētspēju.

1.8. Pētījuma rezultātu aprobācija

Konferences

6. 14th Annual Scientific Baltic Business Management Conference on Business and Finance Multiperspectives Of The Digital Age, “Habitual Entrepreneurs Benefiting From Networking And Institutional Context: A View of National And Individual Effects”. Organized by BA School of Business and Finance, RISEBA and Stockholm

School of Economics Riga, Latvia. June 2021. (Abstract Acceptance acknowledgement available when required).

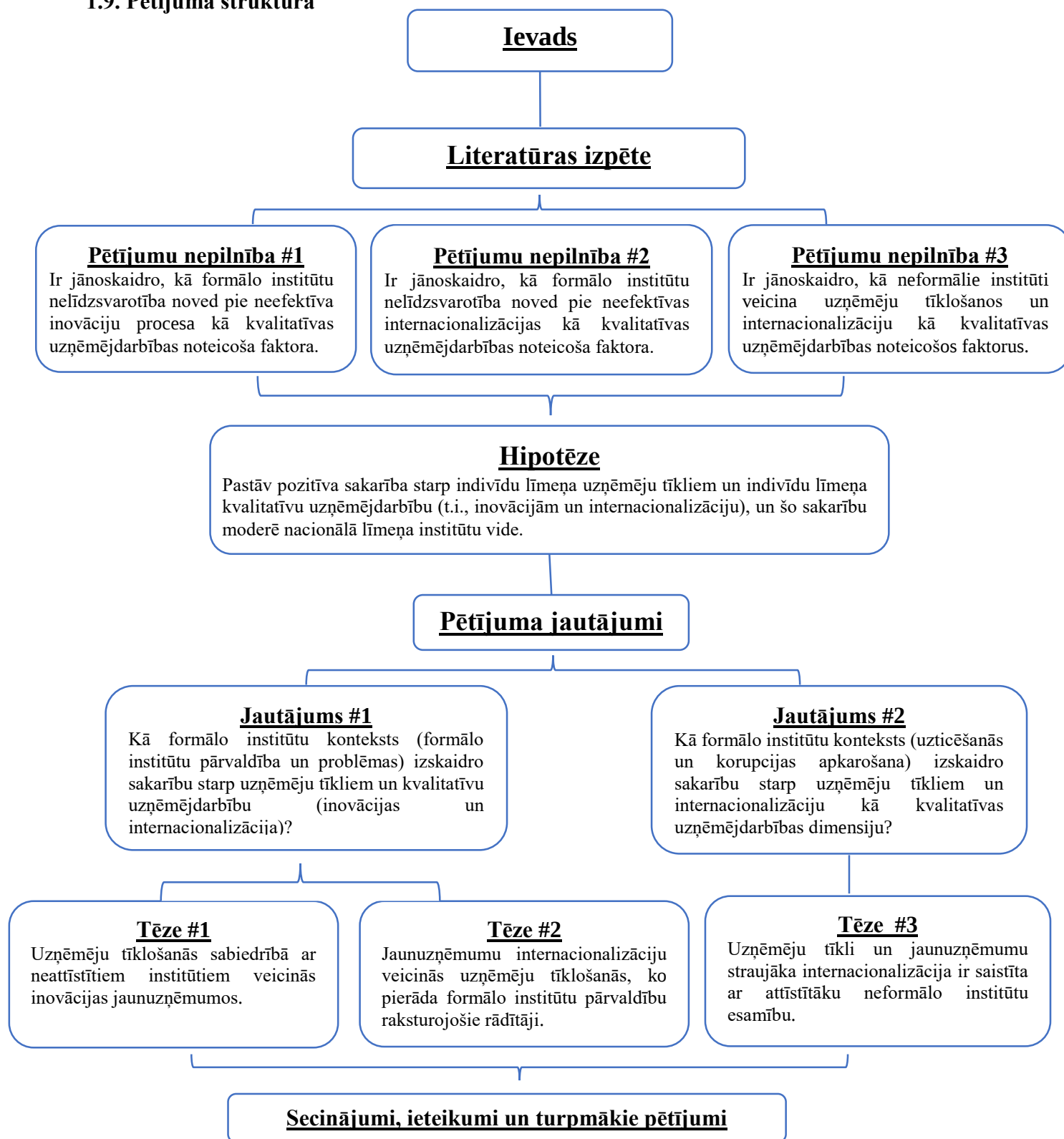
7. 6th ASIA (Academia Society & Industry Alliance) International Conference on Future of Marketing and Management. “Review of Studies Related to Quality Entrepreneurship (i.e., Innovation and Internationalization) as outcomes of Entrepreneurial Networking”, Organized by University Technology Malaysia, Technovation Park, Skudai, Johor Bahru, MALAYSIA, 18th-20th December 2020.
8. 13th Annual Scientific Baltic Business Management Conference on Business And Finance Multiperspectives Of The Digital Age, “Network driven internationalization of new ventures: In the perspective of developing and developed Countries”. Organized by BA School of Business and Finance, RISEBA and Stockholm School of Economics Riga, Latvia. 19-21st February 2020.
9. 18th Interdisciplinary European Conference on Entrepreneurship Research on Entrepreneurial, Innovative and Sustainable Ecosystems. “Does composition of an entrepreneurial network construct matters? A structured review on network composition and its outcomes” Organized by IECER, Covilhã, Portugal, 13th-16th October 2020.
10. 79th Annual Meeting of the Academy of Management on Understanding the Inclusive Organization. “Public vs. Private Advice Networks and International Opportunity Discovery”. Organized by Academy of Management Boston, Massachusetts, 9th-13th August 2019.

Publikācijas

6. Shahid, M. U., (2021), “Role of Informal Institutions in the relationship between Social Capital and International Entrepreneurial Entry”, *Journal of Business Management*, Vol. 19, pp. 39-61. DOI: 10.32025/JBM19004.
7. Shahid, M. & Kozlinskis Vulfs (2021). Review of Studies Related to Quality Entrepreneurship (i.e., Innovation and Internationalization) as Outcomes of Entrepreneurial Networking. *Asia Proceedings of Social Sciences*, 7(2), 169-174.
8. Shahid, M. U., (2021), “Current Trends and Future Challenges in Higher Education Institutions: An Explanatory Study”, *Journal of Studies in Social Sciences & Humanities*. <https://www.gssrr.org/index.php/JournalOfBasicAndApplied/article/view/12335/5922>.
9. Shahid, M. U. (2020). Institutional governance matters in the context of social capital and international entrepreneurial entry: A multi-level perspective. *Journal of Business Management* Volume 18, 94.

10. Raza, A., Saeed, S., Yousafzai, S., Shahid, M. U., & Muffatto, M. (2020). Institutional adversity, external knowledge sources, and new ventures' innovation: An institutional polycentrism theory perspective. *Industrial Marketing Management*. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.03.018>.

1.9. Pētījuma struktūra



1.14.att. Promocijas darba struktūra

Avots: autora veidots (2020)

Promocijas darbs ir strukturēts sekojoši – vispirms tiek īsi raksturoti visi tā elementi, piem., to aktualitāte, tiek dots kvalitatīvas uzņēmējdarbības skaidrojums un raksturota

uzņēmēju tīklošanās un institūtu (formālo un neformālo) nozīme. Pirmajā nodaļā ir definēts pētījuma mērķis, pētījuma jautājumi, kā arī hipotēze, pētījuma priekšmets un objekts, pētījuma zinātniskā novitāte, vispārējie ierobežojumi, kā arī pētījuma teorētiskā, metodoloģiskā un praktiskā nozīme, un tās beigās ir publikāciju un konferenču saraksts, kurās ar tēmu saistīti rezultāti tika prezentēti.

Nākamajā nodaļā tika veikta detalizēta sistemātiska literatūras izpēte par uzņēmēju tīkliem un dažādajiem iegūtajiem rezultātiem periodā no 1990. gada līdz 2019. gada martam. Nodaļā ir ietverts plašs pētījums, kas balstīts uz 166 empīriskiem pētījumiem uzņēmēju tīklošanās jomā jaunuzņēmumu/uzņēmumu/jaunizveidotu uzņēmumu kontekstā. Tā kā promocijas darbā veiktais pētījums galvenokārt ir balstīts uz empīrisku nacionālā līmeņa institūtu vides ietekmes uz indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību izpēti, tika veikta atlasītu kvantitatīvu pētījumu analīze. Kopumā no 284 atlasītiem zinātniskiem rakstiem tika analizēti 166 kvantitatīvi pētījumi, radot datubāzi analīzes veikšanai, lai noskaidrotu būtiskākās nepilnības pētniecībā attiecīgajā jomā. Šīs analīzes rezultātā tika izstrādāta visaptveroša uz literatūru balstīta ietvarstruktūra, kas faktiski ir šīs literatūras izpētes rezultāts. Kas ir vēl svarīgāk, tika atklāts, ka tikai 16 pētījumos ir izskaidrots termins internacionalizācija un 13 pētījumos ir izskaidroti inovāciju ieviešanas kā uzņēmēju tīklošanās rezultāti, kas arī deva iespēju izpētīt šos divus rezultātus vienotā kvalitatīvas uzņēmējdarbības (t.i., inovāciju un internacionalizācijas) kontekstā. Visbeidzot, pamatojoties uz šajā literatūras izpētē atklātajām pētījumu nepilnībām, tika strukturētas nākamās trīs nodaļas.

Pētījumā izvirzītā tēze #1 izskaidro pirmo pētījumos konstatēto trūkumu, kas noskaidrots literatūras izpētē saistībā ar “Formālo institūtu moderējošo lomu attiecībā uz uzņēmēju tīkliem un inovācijām kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošajiem faktoriem”. Šajā nodaļā ir noskaidrota sakarība starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīkliem, kas veicina inovācijas jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošo faktoru, un sabiedrības ar neattīstītiem institūtiem moderējošo ietekmi nacionālā līmenī, kā tas ir parādīts 3.1. attēlā.

Tēze #2 izskaidro literatūras izpētē konstatēto pētījumu trūkumu un diskutē tēmu “Formālo institūtu moderējošā loma attiecībā uz uzņēmēju tīkliem un internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošajiem faktoriem”, uzsverot nacionālā līmeņa formālos institūtus ietekmējošo faktoru nozīmi indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklu kontekstā un to ietekmi uz internacionalizāciju, kas promocijas darbā tiek uzskatīta par kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošo faktoru, kā tas ir parādīts 3.3. attēlā.

Tēze #3 izskaidro literatūras izpētē konstatēto pētījumu trūkumu un diskutē tēmu “Neformālo institūtu moderējošā loma attiecībā uz uzņēmēju tīkliem un internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošajiem faktoriem” un raksturo nacionālā līmeņa neformālo institūtu nozīmi sakarībā starp indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un tās ietekmi uz internalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošo faktoru, kā tas ir parādīts 3.5. attēlā.

Promocijas darba noslēguma daļā ir uzsvērts tā zinātniskais ieguldījums, gūtās empīriskās zinātniskās atziņas un sniegti arī daži ieteikumi pētījumiem nākotnē. Pilns promocijas darba formāta attēlojums ir sniegts iepriekš redzamajā 1.7. attēlā.

Promocijas darbs ir patstāvīgs pētniecisks darbs, kas sastāv no ievada, sistemātiskas literatūras izpētes, trim galvenajām nodaļām, secinājumiem, ieteikumiem, kā arī bibliogrāfijas saraksta un pielikumiem. Promocijas darba apjoms ir 154 lappuses, tas satur 22 tabulas un 20 attēlus. Bibliogrāfijas saraksts sastāv no 329 avotiem.

2. Literatūras izpētē gūto zinātnisko atziņu kopsavilkums

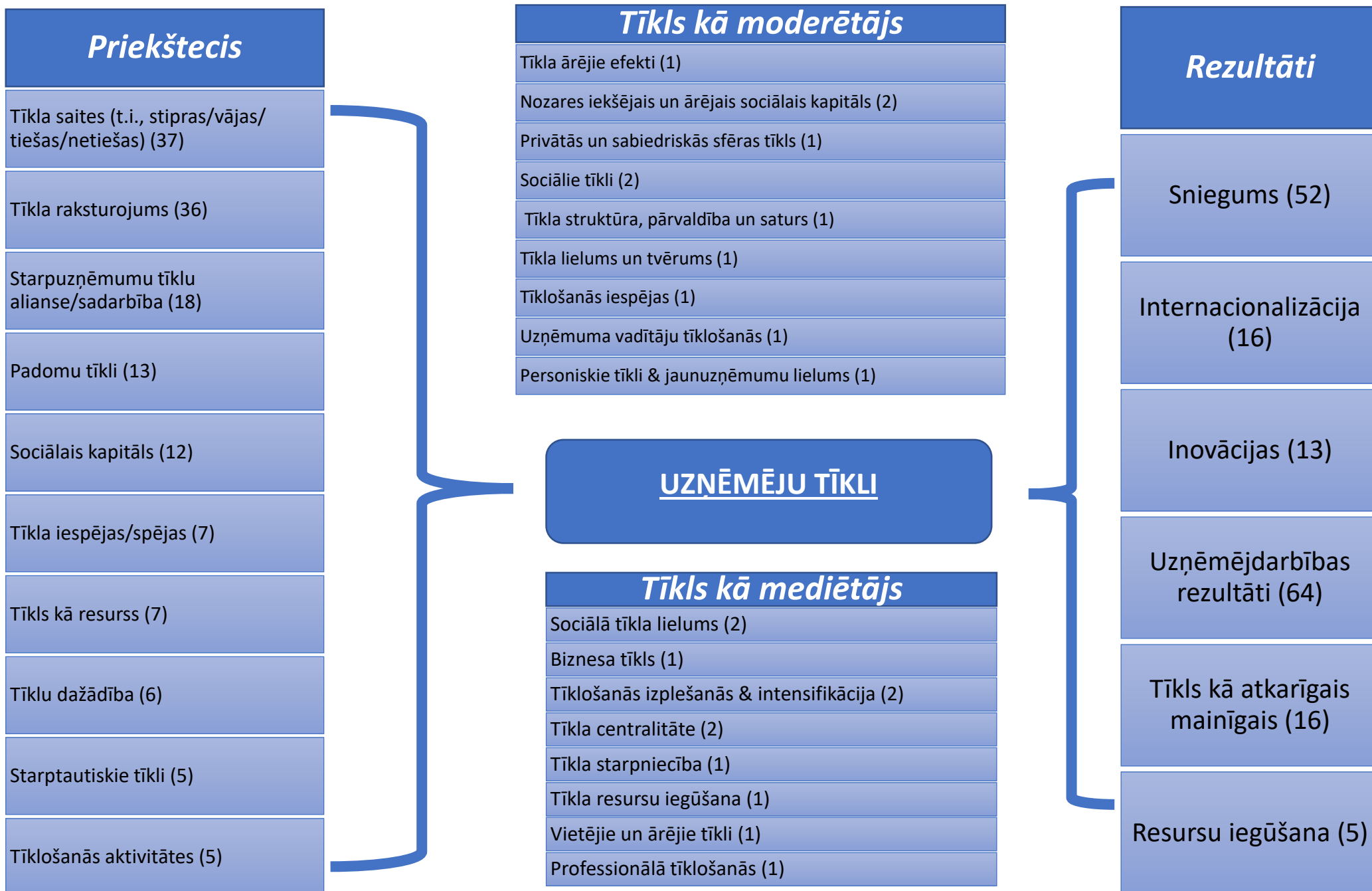
2.1. Sistemātiska literatūras izpēte par uzņēmēju tīklošanās rezultātiem

Tika veikta visaptveroša literatūras izpēte, fokusējoties uz uzņēmēju tīklošanos un tās dažādajiem rezultātiem, lai noskaidrotu sasniegto pētījumu līmeni uzņēmēju tīklu kontekstā. Veiktajā detalizētajā literatūras izpētē autors noskaidroja dažādas pētījumu nepilnības, kas vēlāk tika izmantotas kā pamatojums promocijas darba izstrādei. Kas ir vēl svarīgāk, tika mēģināts izveidot tīklu klasterus kā neatkarīgo mainīgo, kā arī tīklošanās rezultātus raksturojošos mainīgos, kas ir viens no literatūras izpētes sasniegtajiem zinātniskajiem rezultātiem. Pētījums par tīkliem ietver plašu rādītāju klāstu, piem., tīkla lielums, struktūra, daudzveidība (Stam et al., 2014), mijiedarbības procesi, prasmes un uzvedība (Coviello, 2005), kas var būt gan priekšrocība noteiktā līmenī, gan arī ierobežojums. Pētījumā, ko veica atsevišķi autori (Hoang and Antoncic, 2003), ir minētas divas plašas uzņēmējdarbības jomā izveidojušās tīklu pētījumu kategorijas, no kurām pirmā galvenokārt atspoguļo pētījumus, kas saistīti ar dažādiem uzņēmēju tīklošanās rezultātiem un jaunuzņēmumu darbību, savukārt otrā kategorija ir saistīta ar uz procesu orientētiem pētījumiem, kur tīkls tiek uzskatīts par atkarīgu mainīgo. Minētie zinātnieki ir norādījuši, ka pētījumos par tīkliem lielākajā daļā pētījumu ir izmantota pirmā pieeja, un līdz šim ir sniegtas daudzas interesantas un pārliecinošas zinātniskas atziņas, savukārt pēdējā pieeja ir atzīta par mazāk pievilcīgu, un ir neliels pētījums skaits, kuros tika izmantota uz procesu orientētā pieeja, kā arī ir daļēji pierādījumi, kas norāda uz tīkla teorijas

attīstību. Šādi pētījumi ir jāveic par ilgu laikposmu, un to var attiecināt uz kvalitatīvo metožu, piem., gadījumu izpēti, etnogrāfija utt., izmantošanu, pētot tīklus (Aldrich et al., 1987).

Konceptuāla ietvarstruktūra (uzņēmēju tīkls kā svarīgs neatkarīgais mainīgais un tā darbības dažādie rezultāti)

Vairāki pētījumi ir pierādījuši uzņēmēju tīklu nozīmīgo un daudzveidīgo lomu, kas ietekmē uzņēmējdarbības procesus un dažādos sasniegtos rezultātus. Turklāt tīkls kā viens no svarīgākajiem mainīgajiem spēj būtiski izskaidrot sasniegto noteiktos uzņēmējdarbības posmos, piem., resursu mobilizēšana, biznesa plāna izstrāde un klientu piesaiste. Tāpēc pētījumos par uzņēmēju tīklošanos galvenokārt ir izskaidroti dažādi uzņēmējdarbības iespēju noteikšanas procesi (Ahmad and Naimat, 2011; Arenius and De Clercq, 2005), svarīgāko resursu iegūšana (Semrau and Werner, 2014; Zhang et al., 2010), kā arī juridiskais atbalsts uzņēmumu agrīnajā attīstības stadijā (Elfring and Hulsink, 2003). Šādi pētījumi ir nozīmīgi arī politikas veidotājiem, uzņēmējiem un pedagogiem (Hoang and Antoncic, 2003). Pētījumi, kas sasaista uzņēmēju tīklus jaunuzņēmumu vai jaunizveidotu uzņēmumu kontekstā ar to sniegumu un tādiem uzņēmējdarbības rezultātiem kā, piem., izaugsme, izdzīvošana, panākumi utt., ir diezgan atšķirīgi, bet no otras puses, dažādi aspekti joprojām ir jāpēta, kas arī tika noskaidrots veiktajā literatūras izpētē.



1.8.att. Literatūras izpētes modelis
Avots: autora veidots (2020)

Pētot uzņēmēju tīkla konstruktus, dažādos sasniegtos rezultātus var uzskatīt par svarīgiem rādītājiem vai sekām uzņēmējdarbības procesos. Veiktajā literatūras izpētē tika noskaidrots, ka līdztekus uzņēmējdarbības rezultātiem (piem., izaugsme, panākumi, radīšana utt.) un sniegumam kā svarīgām sekām, tiek pētīti arī citi uzņēmēju tīklošanās rezultātu aspekti, piem., inovācijas (Burt, 2019; Schott, 2018; Yang and Wang, 2017) un internacionalizācija (Karami and Tang, 2019; Ripollés and Blesa, 2016; Prashantham and Dhanaraj, 2015). Jo sevišķi jaunuzņēmumu attīstības sākumposmā uzņēmēji mēģina gūt labumu no daudzveidīgajām informācijas plūsmām, kā, piem., atsevišķi zinātnieki (Singh et al., 1999) savā pētījumā par tehnoloģiju nozares uzņēmumiem agrīnajā attīstības stadijā ir uzsvēruši, ka dēļ to vajājām saitēm (ar personām, ar kurām tiem ir mazāki kontakti) viena gada laikā tiem ir izdevies noteikt vairāk biznesa iespēju. Līdzīgi arī citi autori (Knoben and Bakker, 2019) izskaidroja spēcīgo uzņēmēju tīkla saišu ievērojamo pozitīvo ietekmi uz jaunuzņēmumiem to attīstības sākumposmā.

2.2. Metodoloģija

- Lai izveidotu sākotnējo zinātnisko rakstu kopu, tika izmantoti atzīti biznesa vadības datu avoti, proti, *Clarivate Analytics*, *Web of Science*, *EBSCO Host*, *Science Direct* un *Google Scholar*.
- Lai gūtu labus zinātnisko rakstu meklēšanas rezultātus, atslēgvārdi tika meklēti tikai pētījumu virsrakstos un kopsavilkumos (*abstract*), un kopsavilkumi tika pārskatīti, lai nodrošinātu to atbilstību fokusam uz tīkliem jaunuzņēmumu vai jaunizveidotu uzņēmumu vai uzņēmēju kontekstā. Raksts tika izvēlēts, ja tajā tika atrasti atslēgvārdi [tīkls (tīkli un tīklošanās) vai saites vai iegultība (*embeddedness*) **UN** (**AND**) jaunuzņēmumi vai jaunizveidoti uzņēmumi (*startups*) vai uzņēmējdarbība vai uzņēmējs].
- Kopumā tika atlasīti **284** zinātniskie raksti, no kuriem **166** bija kvantitatīvi pētījumi un **118** kvalitatīvi pētījumi. Bet autora pētījums fokusējas tieši uz empīrisko pētījumu dimensiju, tāpēc turpmākai izpētei tika izvēlēti tikai kvantitatīvie pētījumi.

2.3. Rezultāti

Šajā apakšnodaļā ir vispārīgi raksturota literatūras izpēte, kas veikta, lai pamatotu uzņēmēju tīkla konstruktus kā svarīgu neatkarīgo mainīgo, kas izmantots pētījumā, kā arī

dažādus līdz šim gūtos rezultātus jaunuzņēmumu vai jauna biznesa kontekstā. Autors veica rakstu meklēšanu laikposmam no 1990. gada līdz 2019. gada martam. Iegūtie rezultāti ļāva novērot kopīgas īpašības uzņēmēju tīkla konstruktam, un, pamatojoties uz to, autors izstrādāja atbilstošu klastera tēmu katram tīkla konstruktam un tad katram tīkla konstruktam piešķīra noteiktu tēmu (t.i., pieņemot uzņēmēju tīklu par neatkarīgu mainīgo un šī sniedzot mainīgā definīciju konkrētajā pētījumā) (skatīt 1. tabulu). Tīklu klastera sadalījums atbilstoši tēmām bija sekojošs: tīkla saites (37 pētījumi), tīkla raksturojums (36 pētījumi), starpuzņēmumu tīkla alianse vai sadarbība (18 pētījumi), konsultāciju tīkls (13 pētījumi), sociālais kapitāls (12 pētījumi), tīkla iespējas/spējas (7 pētījumi), tīkls kā resurss (7 pētījumi), tīkla daudzveidība (6 pētījumi), starptautiski tīkli (5 pētījumi), tīklošanās (5 pētījumi).

1. tabula

Tīkla pētījumu klāsteri ²				
Tīkla konstrukts kā priekštecis	Klastera tēma	2019-2010	2009-1994	Kopā
Tīkla saites (stipras/vājas/tiešas/netiešas)	Individuālu dalībnieku kopums, kurus apvieno savstarpējas saites. Šajā klasterī ietilpst pētījumi, kuros tiek pētīti sociālie tīkli, personīgie tīkli, biznesa tīkli, profesionālie tīkli utt. attiecībā uz saišu veidošanos.	23	14	37
Tīkla raksturojums	Noderīgi rādītāji dažādu tīklu, uzņēmumu un tajos darbojošos personu analīzei. Tīkla lielums, centralitāte, blīvums, apmeklēšanas biežums, viendabīgums, stabilitāte utt. Šajā klasterī ietilpst pētījumi, kuros personīgais tīkls, sociālais tīkls un sociālais kapitāls tiek skaidroti attiecībā uz konkrētām tīkla īpašībām.	25	11	36
Starpuzņēmumu tīklu alianse/sadarbība	Šajā klasterī ietilpst pētījumi, kuros dažādas organizācijas vai uzņēmumi sekmēja noteiktu rezultātu sasniegšanu.	12	6	18
Padomu tīkli	Šajā klasterī ir iekļauti pētījumi, kuros tīkls tiek izmantots/definēts kā avots/iespēja padomu saņemšanai no dažādiem uzņēmēju tīklā iesaistītajiem dalībniekiem.	9	4	13
Sociālais kapitāls	Sociālais kapitāls ir cilvēku attiecību rezultāts, un tas ietver labumus, kas gūti no īpašas attieksmes starp atsevišķiem cilvēkiem vai to grupām. Šajā klasterī ir īpaši pētījumi, kuros koncepcijas definēšanai netiek izmantotas nekādas specifiskas tīkla īpašības.	7	5	12
Tīkla iespējas/spējas	Tīkla iespējas ir organizācijas mēroga īpašība. Četras tīkla iespēju sastāvdaļas ir koordinācija, attiecību uzturēšanas prasmes, partneru zināšanas un iekšējā komunikācija. Šajā klasterī ietilpst pētījumi, kuros tīkls tiek definēts kā uzņēmēja iespējas/spējas, kas palīdz sasniegt noteiktus rezultātus.	5	2	7

² Ar tīklu saistīta klastera tēma tiek radīta, pētījumā pieņemot tīklu kā neatkarīgo mainīgo un sniedzot šī mainīgā definīciju

Tīkls kā resurss	Šajā klasterī ietilpst pētījumi, kuros tīkls ir definēts kā zināšanu/informācijas avots, lai sasniegtu noteiktus rezultātus.	5	2	7
Tīklu dažādība	Šajā klasterī ir iekļauti pētījumi, kur tīkla daudzveidība nodrošina piekļuvi nemazsvarīgiem informācijas avotiem un palīdz uzņēmējiem piekļūt plašai dažādu ideju un skatījumu zināšanu bāzei.	5	1	6
Starptautiskie tīkli	Šajā klasterī ir iekļauti pētījumi, kuros uzņēmēji ir attīstījuši sociālo kapitālu starptautisku tīklu veidā, lai sasniegtu noteiktus rezultātus.	3	2	5
Tīklošanās aktivitātes	Šajā klasterī ietilpst pētījumi, kuros tika noteikta uzņēmēja iesaiste dažādās tīklošanās aktivitātēs, kuru mērķis bija sasniegt noteiktus rezultātus. “Es aktīvi tīklojos,” “es piedalos tīklošanas pasākumos”, “es cenšos iepazīties ar jauniem cilvēkiem” utt.	4	1	5
Kopā		98	48	146

Piezīme: No 166 kvantitatīvajiem pētījumiem, 20 tika izslēgti, jo šajos pētījumos tīkls bija vai nu mediējošais mainīgais vai tikai atkarīgais mainīgais, tāpēc atsevišķs to klasteris netika izveidots

Avots: autora veidots (2020)

Tālāk attiecīgi 2., 3. un 4. attēlā ir parādīts uzņēmēju tīklošanās rezultātu klasteri, kas izveidoti sistemātiskās literatūras izpētes rezultātā.

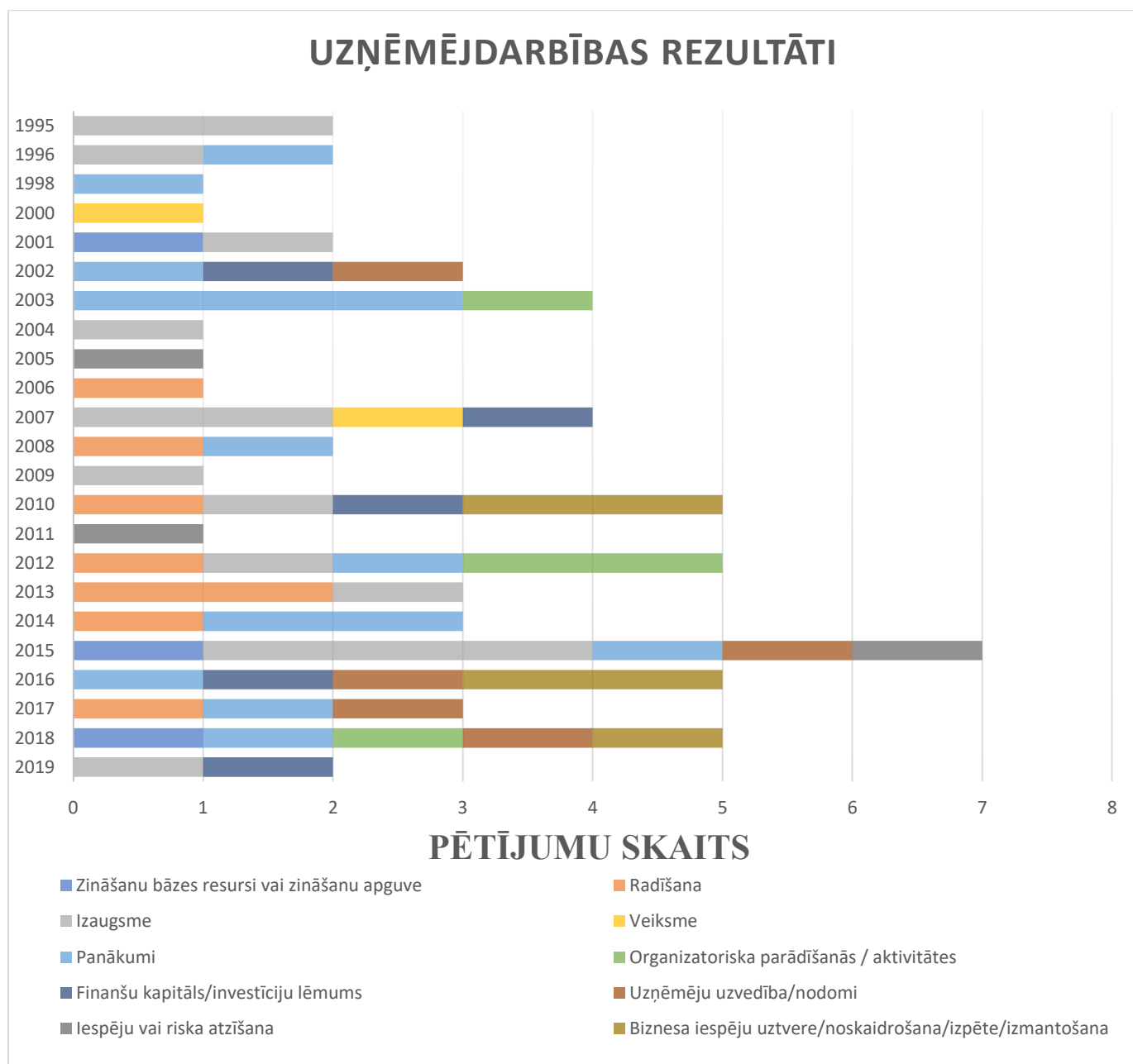


2.att. Sniegums kā uzņēmēju tīklošanās rezultāts

Avots: autora veidots (2020)

Tālāk, lai parādītu uzņēmējdarbības rezultātus kā vienu atkarīgo mainīgo ar mērķi izskaidrot uzņēmēju tīklošanos kā prognozējošu mainīgo, kopumā tika atlasīti 64 raksti, kuru sadalījumu var redzēt 3. attēlā. Uzņēmējdarbības rezultātu sadalījums atbilstoši tēmām bija sekojošs: izaugsme (15 pētījumi), panākumi (14 pētījumi), radīšana (8 pētījumi), uzņēmuma izdzīvošana (2 pētījumi), organizācijas rašanās (4 pētījumi), finanšu kapitāls/investīciju lēmums (5 pētījumi), uzņēmēju uzvedība/nodomi (5 pētījumi), iespēju vai riska atzīšana (3

pētījumi), zināšanu bāzes resurss vai zināšanu apguve (3 pētījumi), iespēju atklāšana/uztvere vai izpēte/izmantošana (5 pētījumi).

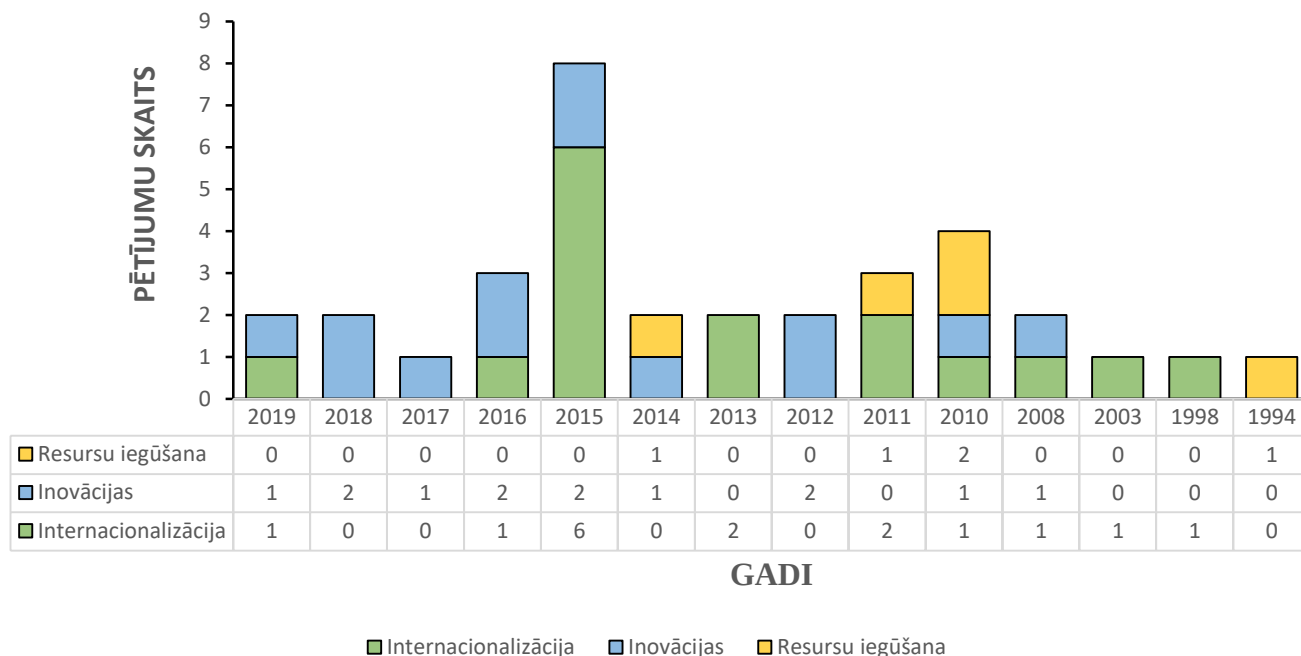


3.att. Uzņēmēju tīklošanās kā uzņēmējdarbības rezultātu rādītājs

Avots: autora veidots (2020)

Meklējot rakstus, bija sastopami atslēgvārdi internacionalizācija (16 pētījumi), inovācijas (13 pētījumi) un resursu iegūšana (5 pētījumi) kā atkarīgie vai rezultatīvie mainīgie, kam tika izveidots atsevišķs klasteris. Visbeidzot, tīkla kā atkarīgā mainīgā klasterī ietilpa 16 pētījumi, kas arī tika atbilstoši sadalīti, pamatojoties uz attiecīgajiem atslēgvārdiem.

INOVĀCIJU INTERNACIONALIZĀCIJA & RESURSU IEGŪŠANA KĀ TĪKLOŠANĀS REZULTĀTI



4.att. Inovācijas, internacionalizācija un resursu iegūšana kā tīklošanās rezultāti

Avots: autora veidots (2020)

Literatūras izpētē gūtas sekojošas zinātniskas atziņas:

- Uzņēmēju tīkla konstrukta kā neatkarīga mainīgā kontekstā un internacionalizācijas kā to rezultāta kontekstā tika atrasti četrpadsmit pētījumi, taču nevienā pētījumā šajā kontekstā netika pētīti institūti. Kā uzsvēra arī Džonss u.c. (Jones et al., 2011), pētījumos par starptautisko uzņēmējdarbību parasti netiek pētīta saikne starp institūtu vides kontekstu un tīkliem. Citi autori (Bruton et al., 2008) ir uzsvēruši nepieciešamību pētīt arī uzņēmēju sociālo tīklu un dažādu institūtus ietekmējošo faktoru mijiedarbību, kas ietekmē starptautisko aklimatizācijas procesu.
- Veiktajā literatūras izpētē, pieņemot uzņēmēju tīkla konstruktu par neatkarīgo mainīgo un inovācijas par rezultātu, tika atrasti piecpadsmit pētījumi. No visiem 15 pētījumiem, tikai divos pētījumos tika diskutēti neformālie institūti, t.i., uzticēšanās (Chen and Wang, 2008) un kultūra (Schøtt* and Cheraghi, 2015). Savukārt formālie institūtu kontekstā tika atrasts tikai viens pētījums (Schott and Jensen, 2016), kurā sabiedrības izglītības iestādes tika izmantotas, lai izskaidrotu saikni starp tīkliem un inovācijām.

Tāpat saskaņā ar scenāriju, kurā tīkli ir neatkarīgais mainīgais un inovācijas ir atkarīgais mainīgais, pastāv zinātniski neizpētīts lauks, kas tādejādi uzsver citu formālo institūtu mainīgo izmantošanas nozīmi, lai varētu vēl dziļāk izprastu institūtu vides ietekmi.

- Pētot tīkla konstruktus kā neatkarīgo mainīgo jaunuzņēmumu kontekstā, atlasītajos rakstos tika izmantotas daudzas dažādas statistikas metodes. Lielākajā daļā rakstu tika izmantots logit, tobit, probit modelis (t.i., 36%), kam sekoja lineārā daudzkārtējā regresija (t.i., 32%) un dažas citas metodes (t.i., 25%). Savukārt daudzlīmeņu analīze, kas ir diezgan jauna metode, līdz šim nav plaši izmantota (t.i., 4,2%) kopā ar paneļa datiem (2,4%). Daudzlīmeņu analīzei ir nepieciešami vairāk nekā viena līmeņa mainīgie, kā tas ir autora pētījuma gadījumā. Kā norādīja arī Venbergs u.c. (Wennberg et al., 2013), šī daudzlīmeņu analīzes metode ir piemērota daudzlīmeņu ietvarstruktūras dizaina izpētei, tāpēc ir pieņemts pētīt indivīdu līmeņa tīklu kontekstu kopā ar nacionālā līmeņa institūtu vidi.

3. Institūtu, kas ietekmē uzņēmēju tīklošanos, moderējošā loma un kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošie faktori

3.1 Kopsavilkums par tēzi #1: Uzņēmēju tīklošanās sabiedrībā ar neattīstītiem institūtiem veicinās inovācijas jaunuzņēmumos.

Šajā apakšnodaļā ir detalizēti atbildēti uz 1. pētījuma jautājumu (t.i., par mazattīstītu formālo institūtu ietekmi uz sakarību starp uzņēmēju tīkliem un inovācijām kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru). Česbro (Chesbrough, 2003) pamatdarbs par atvērtām inovācijām ir kļuvis par vienu no visvairāk apspriestajām tēmām inovāciju vadībā. Pētījumu par atvērtām inovācijām meklēšana caur *Google Scholar* ļāva atrast vairāk nekā 3 miljonus rakstu. Uz Henrija Česbro 2003. gadā izdoto grāmatu tikai deviņu gadu laikā ir vairāk nekā 18 000 atsauces (*Google Scholar*, 2019.g. marts). Kā minēts šajā grāmatā (Chesbrough, 2003), lai sasniegtu un uzturētu inovācijas procesu, daudzi uzņēmumi ir pārgājuši uz “atvērtu inovāciju” modeli, kur tie piekļūst plašam ārējo dalībnieku un avotu lokam. Ir empīriski pierādījumi, ka uzņēmuma iekšējā inovāciju meklēšanas stratēģija, kurā tā iegulda ievērojamu daudzumu laika, naudas un citus resursus, var būtiski ietekmēt tā veiktās inovācijas (Katila, 2002; Katila & Ahuja, 2002). Šī parādība ir kļuvusi vēl svarīgāka jaunuzņēmumiem, kuriem ir ierobežoti resursi investīcijām. Kā sekas, liela daļa jaunuzņēmumu izput īsā laikposmā (Phillips & Kirchhoff, 1989; Dahl & Reichstein, 2007), bet daži izaug līdz vidēja lieluma uzņēmumam (Kirchhoff, Linton & Walsh, 2013). Atvērtība pret ārējiem zināšanu avotiem, izmantojot

sadarbību ar citiem uzņēmumiem, ir kļuvusi izšķiroša jaunuzņēmumiem, jo tie nespēj segt pieaugošās pētniecības un attīstības (P&A) izmaksas. Tas ir piesaistījis arī ieinteresēto politikas veidotāju uzmanību (Dahlander & Gann, 2010; de Jong, Kalvet, & Vanhaverbeke, 2010).

Česbro (Chesbrough, 2003b) uzskata, ka uzņēmumi, kas ir “pārāk noslēgušies sevī”, “mēdz palaist garām vairākas iespējas, jo daudzi tiek izkonkurēti no pašreizējā biznesa vai tiem būs jāievieš arī no ārpusē aizgūtas tehnoloģijas, lai atraisītu savu potenciālu”. Ir daudzi uzņēmumi, kuros šis biznesa modelis, ko raksturo atvērtība inovācijām no ārpusē ir bijis attīstību veicinošs. Uzņēmuma *Proctor and Gamble* īstenotā “savienot un attīstīt” pieeja pētniecībai un attīstībai ir viens no piemēriem, kur šīs jaunās inovācijas stratēģijas rezultātā inovācijas uzņēmumā trīskāršojās (Brown & Anthony, 2011). Citos gadījumos, piem., uzņēmumā Intel, kas ražo datora procesorus un Microsoft, kas ražo operētājsistēmas, kā arī kopuzņēmumos, piem., Sony-Ericsson, klientu un piegādātāju attiecības ļāva radīt jaunu vērtību. Tomēr vēsturiski sadarbība jaunuzņēmumu kontekstā ir bijusi reti novērojama. Tāpēc šis jautājums ir mazāk izpētīts.

Šī nodaļa fokusējas uz divu svarīgu zinātnisku uzskatu sistēmu integrāciju: institucionālo teoriju un tīkla resursu teoriju. Mērķis ir uzlabot izpratni par neparedzētiem gadījumiem un apstākļiem, kuros uzņēmēji iesaistās inovatīvās aktivitātēs. Šajā pētījumā tiek sasaistīti mazattīstītie jeb vājie un neefektīvie institūti ar ārējo zināšanu tīkliem, noskaidrojot šīs sasaistes rezultējošo ietekmi uz inovāciju ieviešanu jaunuzņēmumos. Uzņēmumu un indivīdu iespēja “iesaistīties tirgus darījumos, neradot nevajadzīgas izmaksas vai riskus” ir atkarīga no formālo institūtu efektīvas darbības (kas nozīmē to, ka šie institūti ir visai attīstīti), kas rezultātā noved pie konkurētspējīgiem tirgus mehānismiem (Meyer, Estrin, Bhaumik, & Peng, 2009; North, 1990). Tas nozīmē to, ka uzņēmējs, kas darbojas nelabvēlīgā vidē, tērēs laiku un resursus, lai pārvarētu šādas vides radītos šķēršļus, īpaši uzņēmuma attīstības pirmajos gados. Tas traucē inovāciju ieviešanu jaunuzņēmumos un palielina zaudējumus no neizmantojamām iespējām (Batjargal et al., 2013).

H1: mazattīstītiem institūtiem nacionālā līmenī ir negatīva sakarība ar inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

Viens no cēloņiem, kāpēc ārējiem zināšanu tīkliem ir svarīga loma uzņēmējdarbības procesa veidošanā, ir tas, ka tie nodrošina kanālus, caur kuriem plūst privātā informācija. Piemēram, uzņēmējs, kam ir daudz dažāda veida zināšanu tīklu, var savlaicīgi uzzināt par esošajām iespējām, piem., par jauniem esošo produktu segmentiem un/vai jaunu produktu idejām. Ar tā paša tīkla palīdzību var arī novērst nepilnības attiecībās starp uzņēmēju un attāliem klientiem, kā arī mazināt risku un nenoteiktību, kas raksturīga starptautiskajām

operācijām (Nerkar & Paruchuri, 2005). Tāpēc nākamajās izvirzītajās hipotēzēs ir mēģināts noskaidrot dažādu tīklu ietekmi uz inovācijām uzņēmumos.

H2a: Profesionāla tīkla ietekmei ir pozitīva sakarība ar inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

H2b: Starptautiska tīkla ietekmei ir pozitīva sakarība ar inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

H2c: Tirgus tīkla ietekmei ir pozitīva sakarība ar inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

H2d: Darbavietas tīkla ietekmei ir pozitīva sakarība ar inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

Arvien vairāk akadēmiskos pētījumos tiek noskaidrots, ka uzņēmējdarbību ietekmē institūtu radītie apstākļi: uzņēmēju stratēģijas atspoguļo šo institūtu noteiktās iespējas un ierobežojumus (Aidis et al., 2008; Baumol, 1990; Bowen & De Clercq, 2008). Tāpēc nākamajās izvirzītajās hipotēzēs ir mēģināts noskaidrot mazattīstītu institūtu ietekmi uz sakarību starp uzņēmēju tīkliem un inovāciju ieviešanu uzņēmumos.

H3a: Mazattīstīti institūti pozitīvi moderē profesionālu tīklu ietekmi uz inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

H3b: Mazattīstīti institūti pozitīvi moderē starptautisku tīklu ietekmi uz inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

H3c: Mazattīstīti institūti pozitīvi moderē tirgus tīklu ietekmi uz inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

H3d: Mazattīstīti institūti pozitīvi moderē darbavietu tīklu ietekmi uz inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru.

Iepriekšējos pētījumos ir pierādīts, ka visticamāk mazattīstīti sabiedrībā pastāvošie institūti radīs nelabvēlīgu vidi uzņēmējiem un to jaunuzņēmumiem (B. Batjargal et al., 2013; Tzeng et al., 2011) un padarīs biznesa iespēju noskaidrošanu grūtāku. Arī autora veiktais pētījums liecina, ka mazattīstīti institūti ietekmē sakarību starp dažāda veida ārējiem zināšanu tīkliem un inovācijām jaunuzņēmumos. Hipotēzē izvirzītās sakarības izpētes detalizētie rezultāti ir parādīti 2. tabulā, kā arī gūto atziņu kopsavilkumā 3. tabulā.

2. tabula

Inovāciju jaunuzņēmumos prognozēšana indivīdu līmenī (ārējo zināšanu avotu veidi)

	1	2	3	4	5	6
Nemainīgās daļas aprēķini						
Kontroles mainīgie (indivīdu līmenis)						
Vecums	0,99**(0,00)	0,99**(0,00)	0,99**(0,00)	0,99**(0,00)	0,99**(0,00)	0,99**(0,00)
Dzimums	0,94*(0,03)	0,93*(0,03)	0,93*(0,03)	0,93*(0,03)	0,93*(0,03)	0,93*(0,03)
Izglītība	1,01(0,01)	0,99(0,01)	0,99(0,01)	1,00(0,01)	0,99(0,01)	0,99(0,01)
Ticība saviem spēkiem	1,06+(0,04)	1,06(0,04)	1,05(0,04)	1,06(0,04)	1,05(0,04)	1,06(0,04)
Biznesa iespēju uztvere	1,09*(0,03)	1,08*(0,03)	1,07*(0,03)	1,07*(0,03)	1,07*(0,03)	1,07*(0,03)
Bailes no neizdošanās	0,91**(0,03)	0,91**(0,03)	0,91**(0,03)	0,91**(0,03)	0,91**(0,03)	0,91**(0,03)
Uzņēmuma īpašnieks	1,01(0,03)	1,01(0,03)	1,01(0,03)	1,01(0,03)	1,01(0,03)	1,00(0,03)
Uzņēmuma lielums	1,09*** (0,02)	1,08*** (0,01)	1,08*** (0,01)	1,08*** (0,01)	1,08*** (0,01)	1,08*** (0,01)
Individuālais uzņēmums	1,16*** (0,04)	1,17*** (0,04)	1,16*** (0,04)	1,16*** (0,04)	1,16*** (0,04)	1,17*** (0,04)
Bērnu līmeņa bizness	0,74*** (0,02)	0,75*** (0,02)	0,75*** (0,02)	0,75*** (0,02)	0,75*** (0,02)	0,75*** (0,02)
Kontroles mainīgie (nacionālais līmenis)						
Iedzīvotāji	1,05(0,14)	0,84(0,13)	0,83(0,13)	0,80(0,13)	0,83(0,13)	0,83(0,13)
Nodokļi un birokrātija	0,69*** (0,03)	0,80*** (0,04)	0,79*** (0,04)	0,78*** (0,04)	0,79*** (0,04)	0,80*** (0,04)
Valdības atbalsts un politika	1,28*** (0,06)	1,19*** (0,06)	1,20*** (0,06)	1,21*** (0,06)	1,20*** (0,06)	1,20*** (0,06)
Galvenie efekti (indivīdu līmenis)						
Profesionālais tīkls (PRF) H2a		1,35*** (0,12)	1,29** (0,12)	1,35*** (0,12)	1,35*** (0,12)	1,34*** (0,12)
Starptautiskais tīkls (INT) H2b		1,28*** (0,07)	1,28*** (0,07)	1,23*** (0,07)	1,28*** (0,07)	1,28*** (0,07)
Tirgus tīkls (MKT) H2c		0,97(0,06)	0,97(0,06)	0,96(0,06)	0,94(0,06)	0,97(0,06)
Darbavietas tīkls (WP) H2d		0,96(0,06)	0,96(0,06)	0,96(0,06)	0,96(0,06)	0,92(0,05)

Galvenie efekti (nacionālais līmenis)						
Mazattīstīti institūti H1		0,71***(0,04)	0,69***(0,04)	0,70***(0,04)	0,69***(0,04)	0,68***(0,04)
Starplīmeņu mijiedarbība						
Profesionālais tīkls X mazattīstīti institūti H3a			1,07**(0,02)			
Starptautiskais tīkls X mazattīstīti institūti H3b				1,02+(0,02)		
Tirgus tīkls X mazattīstīti institūti H3c					1,04+(0,09)	
Darbavietas tīkls X mazattīstīti institūti H3d						1,05**(0,02)
Nejauši izvēlētās daļas aprēķini						
Novērojumu skaits	28660	28660	28660	28660	28660	28660
Grupu (valstu) skaits	47	47	47	47	47	47
Modelim atbilstošā statistika						
Brīvības pakāpe (mainīgo skaits)	13	18	19	19	19	19
Hī kvadrāts	250,08	329,72	332,72	332,19	332,39	335,62
Varbūtība > Hī kvadrāts	***	***	***	***	***	***
Logaritmiskā ticamība	-17171	-17128	-17127	-17174	-17127	-17125
LR tests uz atbilstības pakāpi	***	***	***	***	***	***

Avots: autora veidots (2020)

Piezīmes: Standarta kļūdas tika norādītas iekavās. Visi nozīmīguma līmeņi ir doti divpusējam testam; *** $p < 0,001$, ** $p < 0,01$, * $p < 0,05$, + $p < 0,1$. Aprēķini 1.-6. modeļos parāda nepāra attiecības (NA), NA virs 1 norāda uz pozitīvu sakarību, bet NA zem 1 norāda uz negatīvu sakarību.

Avoti: dati par individuāla līmeņa mainīgajiem lielumiem iegūti no Adult Population Survey (APS) no Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2009–2013).

Avoti: dati par valsts līmeņa grūtībām ir ņemti no Economic Freedom (IEF), Freedom House, POLCON & Political Risk Services (2009–2013)

3. tabula

Zinātniskās atziņas attiecībā uz tēzi #1

Formālo institūtu konteksts	Hipotēze	Inovācijas kā kvalitatīva uzņēmējdarbība
Tiešie efekti		
Mazattīstīti institūti	H1	Apstiprināts
Uzņēmēju tīkls	H2 (a-d)	Apstiprināts
Netiešie efekti		
Uzņēmēju tīkls * mazattīstīti institūti	H3 (a-d)	Apstiprināts

3. tabulas zinātnisko atzinu interpretācija

- H1 hipotēze tika apstiprināta, kas norāda, ka vidē, kur ir mazattīstīti institūti, uzņēmēji tērē laiku un resursus, lai pārvarētu attiecīgos šķēršļus, it īpaši uzņēmumu attīstības sākuma gados, kas samazina to spēju ieviest inovācijas un palielina zaudējumus no neizmantotām iespējām.
- H2 hipotēze tika apstiprināta, kas norāda, ka uzņēmēju tīkli, visticamāk, sekmēs inovāciju ieviešanu jaunuzņēmumos.
- H3 hipotēze tika apstiprināta, kas norāda, ka inovāciju ieviešanu jaunuzņēmumos sekmēs uzņēmēju tīklošanos mazattīstītu institūtu apstākļos jeb uzņēmēji gūs labumu no saviem tīkliem, rezultātā veicinot inovācijas savos jaunuzņēmumos.

3.2. Kopsavilkums par tēzi #2: Jaunuzņēmumu internacionalizāciju veicinās uzņēmēju tīklošanās, ko pierāda formālo institūtu pārvaldību raksturojošie rādītāji.

Šajā apakšnodaļā ir padziļināti izskaidrots otrais kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošais faktors, kas minēts 1. jautājumā (t.i., formālo institūtu pārvaldības ietekme uz sakarību starp uzņēmēju tīkliem un internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru). Uzņēmēju tīkli ir diezgan nozīmīgi tieši mazajiem uzņēmumiem un jaunuzņēmumiem tā iemesla dēļ, ka šie uzņēmumi lielākoties saskaras ar tādiem trūkumiem, ka tie ir jauni (Aldrich and Auster, 1986), kā arī mazi sākotnējā attīstības stadijā. Tāpēc uzņēmēju tīkls ir ļoti būtisks pamats tam, lai uzņēmums iegūtu leģitimitāti, resursus un zināšanas, kas nepieciešams jaunuzņēmumiem (Prashantham, 2005). Lielāko daļu laika šiem jaunuzņēmumiem ir nepietiekami finanšu un vadības resursi, lai iegūtu nepieciešamās zināšanas un nodibinātu svarīgas attiecības ar citiem uzņēmumiem un izvērstos starptautiskajos tirgos (Chetty and Campbell-Hunt, 2003). Nodibinātās attiecības ir svarīgs faktors saistībā ar uzņēmēju tīkliem kā resursu, kas pieejams individuālu dalībnieku kopumam (Adler and Kwon, 2002), un šis resurss dod unikālas priekšrocības, ja to efektīvi izmanto. Tā ietekme tieši jaunuzņēmumu

kontekstā gadu gaitā ir kļuvusi ļoti nozīmīga. Uzņēmumu veidošanas, kā arī izaugsmes stadijā uzņēmēju tīklošanās ir bijusi nozīmīga daudzējādā ziņā, īpaši attiecībā uz uzņēmēju motivēšanu agrīnajā stadijā (Davidsson and Honig, 2003), kā arī uzņēmuma darbības internacionalizāciju (Coviello and Cox, 2006; Wright et al., 2007).

Informācijas nelīdzsvarotību var mazināt uzņēmēju tīkli, izmantojot sociālos sakarus, vērtības, uzticamas attiecības un saites (Liao and Welsch, 2005; Nahapiet and Ghoshal, 1988). Tieši caur uzņēmēju tīkliem tiek iegūta jauna un oriģināla informācija, kas uzņēmējiem var palīdzēt uzsākt unikālus un izdevīgus plānus (Laursen et al., 2012), kas var rezultātā palīdzēt tiem uzsākt starptautisko uzņēmējdarbību. Uzņēmēju tīklošanās notiek, izmantojot tīkla mijiedarbības procesu, un tā nodrošina būtiskus resursus jaunuzņēmumiem, kas ietver gan to spēju iziet starptautiskā līmenī, gan arī ietekmēt to internacionalizācijas procesa stratēģisko virzību un organizatoriskās darbības. Tā kā attiecību nodibināšana un pārtraukšana ir diezgan dabiska parādība, tad ir nepieciešama dinamiska stratēģija, lai attiecīgos resursus saglabātu neskartus. Tajā pašā laikā jaunuzņēmumiem ir ļoti ierobežotas zināšanas un resursi, ko tērēt starptautiskā tirgus izpētei (Chetty and Campbell-Hunt, 2003), tāpēc tie ir spiesti aktīvi meklēt ārējus sakarus un iegūt nepieciešamos resursus, lai tādejādi mazinātu nenoteiktību un iegūtu norādījumus par efektīvu lēmumu pieņemšanu, ienākot starptautiskajos tirgos (Reid, 1984). Pazīšanās ar kādu cilvēku kalpo par tiltu (Adler and Kwon, 2002; Ellis and Pecotich, 2001) starp jaunuzņēmumu un starptautisko tirgu. Rezumējot, uzņēmēju tīkli laika gaitā tiek veidoti un uzturēti, efektīvi piedaloties starptautiskās un citās saistītās aktivitātēs. Pamatojoties uz pētījumā gūtajiem postulātiem, var apgalvot, ka uzņēmēja pazīšanās ar kādu starptautiskā līmenī atvieglo informācijas iegūšanu, kas nepieciešama starptautiskai uzņēmējdarbībai, un tāpēc var izvirzīt sekojošas hipotēzes:

H4: Pastāv pozitīva sakarība starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū.

Formālo institūtu reforma lielākoties ir labvēlīga lielajiem uzņēmumiem, jo valdības mērķis galvenokārt ir piesaistīt tiešās ārvalstu investīcijas (Hegerty, 2009), bet no otras puses, šī pieaugošā konkurence vietējā tirgū izspiež mazos uzņēmumus, kuri, savukārt, lai izdzīvotu, pāriet uz jaunajiem ārvalstu tirgiem, tādejādi internacionalizējot savu darbību vidē, kas ir labvēlīga šiem mazajiem uzņēmumiem. Pamatojoties uz pētījumā gūtajiem postulātiem, var apgalvot, ka pastāvīgi mainīgie likumi un noteikumi, kas īpaši piemēroti lielajiem uzņēmumiem, un nenoteiktība institūtu pārvaldībā liek uzņēmumiem savu darbību internacionalizēt, un tāpēc var izvirzīt sekojošas hipotēzes:

H5a: Pastāv negatīva sakarība starp izteikšanās brīvību un pārskatatbildību un iekļūšanu starptautiskajā tirgū.

H5b: Pastāv negatīva sakarība starp politisko stabilitāti un iekļūšanu starptautiskajā tirgū.

H5c: Pastāv negatīva sakarība starp valdības efektivitāti un iekļūšanu starptautiskajā tirgū.

H5d: Pastāv negatīva sakarība starp tiesiskā ietvara kvalitāti un iekļūšanu starptautiskajā tirgū.

H5e: Pastāv negatīva sakarība starp tiesiskumu un iekļūšanu starptautiskajā tirgū.

Institūtu pārvaldības mehānisma vājuma dēļ jaunie uzņēmēji lielākoties centīsies gūt labumu no viegli pieejamās informācijas un zināšanām, ko sniedz sadarbības partneri uzņēmēju tīklu ietvaros. Pamatojoties uz pētījumā gūtajiem postulātiem, var apgalvot, ka mazattīstītu institūtu pārvaldības rādītāji, t.i. izteikšanās brīvība un pārskatatbildība, politiskā stabilitāte, valdības efektivitāte, tiesiskā ietvara kvalitāte un tiesiskums pozitīvi moderē sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū, un tāpēc var izvirzīt sekojošas hipotēzes:

H6a: Sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū pozitīvi moderē izteikšanās brīvība un pārskatatbildība.

H6b: Sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū pozitīvi moderē politiskā stabilitāte.

H6c: Sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū pozitīvi moderē valdības efektivitāte.

H3d: Sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū pozitīvi moderē tiesiskā ietvara kvalitāte.

H6e: Sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū pozitīvi moderē tiesiskums.

Lai arī uzņēmēju tīklošanās loma uzņēmēja lēmumu pieņemšanas procesā ir jau pētīta iepriekš, un ir noskaidrots, ka tā ir noderīga, lai novērstu trūkumus formālajā vidē, taču šajos pētījumos nav pētīts tas, kā uzņēmēju rīcībā esošie tīkli varētu sekmēt to iekļūšanu starptautiskajā tirgū mazattīstītu formālo institūtu apstākļos, kas tiek pētīti empīriski.

4. tabula

Jaunuzņēmumu iekļūšanas starptautiskā tirgū prognozēšana indivīdu līmenī

		1	2	3	4	5	6	7
Nemainīgās daļas aprēķini								
Kontroles mainīgie (indivīdu līmenis)								
Vecums		-0,01*** (0,00)	-0,01*** (0,00)	-0,01*** (0,00)	-0,01*** (0,00)	-0,01*** (0,00)	-0,01*** (0,00)	-0,01*** (0,00)
Dzimums		-0,52*** (0,01)	-0,44*** (0,01)	-0,44*** (0,01)	-0,44*** (0,01)	-0,44*** (0,01)	-0,44*** (0,01)	-0,44*** (0,01)
Mājsaimniecību ienākumi		0,29*** (0,01)	0,22*** (0,01)	0,22*** (0,01)	0,22*** (0,01)	0,22*** (0,01)	0,22*** (0,01)	0,22*** (0,01)
Kontroles mainīgie (nacionālais līmenis)								
IKP uz vienu iedzīvotāju		0,75*** (0,02)	0,87*** (0,03)	0,87*** (0,03)	0,88*** (0,03)	0,88*** (0,03)	0,88*** (0,03)	0,88*** (0,03)
IKP pieaugums		0,07*** (0,01)	0,11*** (0,02)	0,11*** (0,02)	0,11*** (0,02)	0,11*** (0,02)	0,11*** (0,02)	0,11*** (0,02)
Iedzīvotāju skaits		0,00+ (0,00)	0,00* (0,00)	0,00* (0,00)	0,00+ (0,00)	0,00+ (0,00)	0,00+ (0,00)	0,00* (0,00)
Iedzīvotāju skaita pieaugums		0,06*** (0,01)	0,07*** (0,01)	0,07*** (0,01)	0,07*** (0,01)	0,07*** (0,01)	0,07*** (0,01)	0,07*** (0,01)
Galvenie efekti (indivīdu līmenis)								
Uzņēmēju tīklošanās	H4		1,09*** (0,01)	1,00*** (0,01)	1,10*** (0,01)	1,10*** (0,01)	1,09*** (0,01)	1,00*** (0,01)
Galvenie efekti (nacionālais līmenis)								

Izteikšanās brīvība & pārskatbildība	H5A		-0,03+ (0,08)	-0,12+ (0,08)	-0,03+ (0,08)	-0,03+ (0,08)	-0,03+ (0,08)	-0,03+ (0,08)
Politiskā stabilitāte	H5B		-0,18*** (0,04)	-0,17*** (0,04)	-0,24*** (0,04)	-0,17*** (0,04)	-0,17*** (0,04)	-0,17*** (0,04)
Valdības efektivitāte	H2C		-0,07+ (0,07)	-0,07+ (0,07)	-0,07+ (0,07)	-0,18* (0,07)	-0,07+ (0,07)	-0,07+ (0,07)
Tiesiskā ietvara kvalitāte	H5D		-0,78*** (0,08)	-0,78*** (0,08)	-0,77*** (0,08)	-0,77*** (0,08)	-0,87*** (0,08)	-0,78*** (0,08)
Tiesiskums	H5E		1,14*** (0,11)	1,13*** (0,12)	1,13*** (0,11)	1,12*** (0,12)	1,13*** (0,12)	1,03*** (0,12)
Starplīmeņu mijiedarbība								
Uzņēmēju tīklošanās X izteikšanās brīvība & pārskatbildība	H6A			0,13*** (0,01)				
Uzņēmēju tīklošanās X politiskā stabilitāte	H6B				0,11*** (0,01)			
Uzņēmēju tīklošanās X valdības efektivitāte	H6C					0,17*** (0,01)		
Uzņēmēju tīklošanās X tiesiskā ietvara kvalitāte	H6D						0,15*** (0,01)	
Uzņēmēju tīklošanās X tiesiskums	H6E							0,16*** (0,01)
Nejauši izvēlētās daļas aprēķini								
Novērojumu skaits		696882	696882	696882	696882	696882	696882	696882
Grupu (valstu) skaits		70	70	70	70	70	70	70

Modelim atbilstošā statistika								
Brīvības pakāpe (mainīgo skaits)		7	13	14	14	14	14	14
Hī kvadrāts		4866,13	11044,44	11124,30	11085,79	11161,78	11162,14	11173,11
Varbūtība > Hī kvadrāts		***	***	***	***	***	***	***
Logaritmiskā ticamība		-105640,58	-102175,68	-102132,48	-102135,78	-102099,04	-102116,42	-102105,81
LR tests uz atbilstības pakāpi		***	***	***	***	***	***	***

Avots: autora veidots (2020)

Piezīmes: Standarta kļūdas tika norādītas iekavās. Treknrakstā ir parādīta hipotēze. Visi nozīmīguma līmeņi ir doti divpusējam testam, *** p < 0,001, ** p < 0,01, * < p 0,05, + < p 0,1.

Avots: Valsts līmeņa dati ir ņemti no Pasaules pārvaldības rādītājiem 2002.–2013 (Voice and Accountability; Political stability; Government effectiveness; Regulatory quality; Rule of Law).

Avoti: Individuālā līmeņa dati, kas iegūti no Adult Population Survey (APS) no Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002–2013.

5. tabula

Zinātniskās atziņas attiecībā uz tēzi #2

Formālo institūtu konteksts	Hipotēze	Internacionalizācija kā kvalitatīva uzņēmējdarbība
Tiešie efekti		
Uzņēmēju tīklošanās	H4	Apstiprināts
Pasaules pārvaldības rādītāji	H5 a-e	Apstiprināts
Netiešie efekti		
Uzņēmēju tīklošanās * Pasaules pārvaldības rādītāji	H6 a-e	Apstiprināts

5. tabulas zinātnisko atzinu interpretācija

- H4 hipotēze tika apstiprināta, kas norāda, ka uzņēmēju tīklošanās veicina jaunuzņēmumu internacionalizāciju.
- H5 hipotēze tika apstiprināta, kas norāda, ka valstis ar zemu līmeni tādās jomās kā izteikšanās brīvība un pārskatatbildība, politiskā stabilitāte, valdības efektivitāte un tiesiskā ietvara kvalitāte un turpretim tiesiskums negatīvi ietekmē jaunuzņēmumu internacionalizāciju.
- Tāpat arī H6 hipotēze tika apstiprināta, kas norāda, ka uzņēmēju tīklošanās veicina jaunuzņēmumu internacionalizāciju vājas institūtu pārvaldības apstākļos.

3.3. Kopsavilkums par tēzi #3: Uzņēmēju tīkli un jaunuzņēmumu straujāka internacionalizācija ir saistīta ar attīstītāku neformālo institūtu esamību.

Šī apakšnodaļā ir detalizēti atbildēti uz 2. pētījuma jautājumu (t.i., par neformālo institūtu ietekmi uz sakarību starp uzņēmēju tīkliem un internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības faktoru). Ir vērojams literatūras avotu skaita pieaugums par starptautisko uzņēmējdarbību, kas uzsver uzņēmēju tīklošanās kā biznesu raksturojošas sastāvdaļas nozīmīgumu uzņēmējdarbības internacionalizācijas procesā (Sasi and Arenius, 2008). Dažādos empīriskos pētījumos ir arī uzsvērts sociālo tīklu, kas izlīdzina un paātrina jaunuzņēmumu internacionalizācijas procesu, svarīgums (Holmlund and Kock, 1998). Uzņēmēju tīklošanās palīdz iegūt svarīgas zināšanas, kas nepieciešamas, lai piekļūtu starptautiskajiem tirgiem (Welch, 2004). Turklāt ekonomikās, kur institūtu struktūru raksturo spēcīgas sabiedrības normas, vērtības un rīcības kodeksi, uzņēmēju tīklošanās, iespējams, spēlē nozīmīgu lomu, tādējādi palīdzot uzņēmējiem pārvarēt ierobežojumus, kas pastāv šādā sabiedrībā.

Starptautiskās uzņēmējdarbības pētījumos ir maz izmantota institucionālā teorija, un kā ir norādījuši atsevišķi autori (Peiris et al., 2012), ir tikai četri pētījumi, kuru teorētiskajā daļā ir izmantota institucionālā teorija, lai izprastu starptautiskās uzņēmējdarbības kontekstu (autora gadījumā – iekļūšanu starptautiskajā tirgū). Institūtu vide būtībā izskaidro “monētas abas

puses”, t.i., vai nu tā atvieglo vai ierobežo dažādos centienus, ieceres un iespējas uzņēmējdarbībā, kas savukārt ietekmē to, cik strauji un kādos apmēros jaunuzņēmumi ienāk ārvalstu tirgos (Shane, 2004). Zinātnieki lielākoties ir pētījuši formālos institūtus starptautiskās uzņēmējdarbības kontekstā, bet nav izpētījuši neformālo institūtu lomu (t.i., uzticēšanās un korupcijas apkarošana) un nav aprakstījuši šīs parādības (Szyliowicz and Galvin, 2010).

Pieklūve sociālajam tīklam palielina tīklošanās iespējas jaunuzņēmumiem, un tai pašā laikā netieša pieklūve resursiem ļauj samazināt darījumu izmaksas, ja tirgo vai ražo produkciju (Chetty and Agndal, 2007). Ņemot vērā uzņēmēju tīklošanās svarīgumu attiecībā uz iekļūšanu starptautiskajā tirgū var izvirzīt sekojošu hipotēzi:

H7: Pastāv pozitīva sakarība starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū.

Uzticēšanās:

Sākotnēji uzņēmējiem ir grūti paredzēt, kuri kontakti un institūti tiem noderēs, tāpēc neformālo institūtu vide ar augstu uzticēšanās līmeni mazinās nenoteiktību attiecībā uz kontaktiem. Turklāt uzņēmumu internacionalizācijas gadījumā, uzņēmēji neatlaidīgi veido uzticēšanos un sadarbību ar savu sociālo kontaktu palīdzību, kas tiem galvenokārt arī palīdz mobilizēt dažādus resursus (Oviatt and McDougall, 2005; Chetty and Agndal, 2007; Rodrigues and Child, 2012). Ņemot vērā uzticēšanās kā neformāla institūta ietekmi uz sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū, var izvirzīt sekojošu hipotēzi:

H8: Sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū pozitīvi moderē uzticēšanās.

Korupcijas apkarošana:

Tiek uzskatīts, ka korupcija ir zemāka sabiedrībā, kur valda godīgums un uzticēšanās, un otrādi (Paldam and Svendsen, 2002). Līdztekus korupcijas radītajiem traucējumiem un birokrātiskās pārvaldes struktūras neefektivitātei, kā to uztver indivīdi (Méon and Sekkat, 2005), tam var būt arī pozitīva ietekme uz uzņēmējdarbību (t.i., autora gadījumā – iekļūšana starptautiskajā tirgū), kad to apkaro (Alvarez and Urbano, 2011; Wennekers et al., 2005) valsts pārvaldes iestādes. Tāpēc pastāv uzskats, ka uzlabojumam par vienu vienību korupcijas apkarošanā ir lielāka ietekme situācijā, kur korupcija ir augsta nekā tad, kad tā ir zema (Anokhin and Schulze, 2009). Ņemot vērā korupcijas apkarošanas būtisko nozīmi uzņēmēju tīklošanās un iekļūšanas starptautiskajā tirgū kontekstā, var izvirzīt sekojošu hipotēzi:

H9: Sakarību starp uzņēmēju tīklošanos un iekļūšanu starptautiskajā tirgū pozitīvi moderē korupcijas apkarošana.

Autora veiktais pētījums ļauj secināt, ka neformālie institūti pozitīvi ietekmē uzņēmumu iekļūšanu starptautiskajā tirgū, ņemot vērā tīklošanos, ko veic uzņēmēji. Hipotēzē izvirzītās sakarības izpētes detalizētie rezultāti ir parādīti 6. tabulā, kā arī gūto atziņu kopsavilkumā 7. tabulā.

6. tabula

Jaunuzņēmumu iekļūšanas starptautiskā tirgū prognozēšana indivīdu līmenī

		1	2	3	4
<i>Nemainīgās daļas aprēķini</i>					
Kontroles mainīgie (indivīdu līmenis)					
Vecums		0,99*** (0,00)	0,99*** (0,00)	0,99*** (0,00)	0,99*** (0,00)
Dzimums		0,60*** (0,01)	0,65*** (0,01)	0,65*** (0,01)	0,65*** (0,01)
Izglītība		1,00*** (0,00)	1,00*** (0,00)	1,00*** (0,00)	1,00*** (0,00)
Mājsaimniecību ienākumi		1,25*** (0,01)	1,18*** (0,01)	1,18*** (0,01)	1,18*** (0,01)
Kontroles mainīgie (nacionālais līmenis)					
IKP uz vienu iedzīvotāju		1,61*** (0,11)	2,05*** (0,15)	2,05*** (0,15)	2,06*** (0,15)
IKP pieaugums		1,20*** (0,08)	1,21** (0,08)	1,22*** (0,08)	1,22** (0,08)
Iedzīvotāju skaits		1,23* (0,19)	1,38* (0,21)	1,36* (0,21)	1,37* (0,21)
Iedzīvotāju skaita pieaugums		0,85+ (0,13)	0,85+ (0,13)	0,85+ (0,13)	0,85+ (0,13)
Galvenie efekti (indivīdu līmenis)					
Uzņēmēju tīklošanās	H7		2,91*** (0,05)	2,94*** (0,05)	2,91*** (0,05)
Galvenie efekti (nacionālais līmenis)					
Uzticēšanās			0,84*** (0,03)	0,78*** (0,03)	0,85*** (0,03)
Korupcijas apkarošana			0,80+ (0,07)	0,89+ (0,07)	0,83* (0,07)
Starplīmeņu mijiedarbība					
Uzņēmēju tīklošanās X uzticēšanās	H8			1,14*** (0,02)	
Uzņēmēju tīklošanās X korupcijas apkarošana	H9				1,13*** (0,02)
Nejauši izvēlētās daļas aprēķini					
Novērojumu skaits		482257	482257	482257	482257

Grupu (valstu) skaits		44	44	44	44
Modelim atbilstošā statistika					
Brīvības pakāpe (mainīgo skaits)		8	11	12	12
Hī kvadrāts		3596,55	7765,80	7809,86	7809,46
Varbūtība > Hī kvadrāts		***	***	***	***
Logaritmiskā ticamība		-73850,38	-71548,30	-71511,25	-71521
LR tests uz atbilstības pakāpi		***	***	***	***

Avots: autora veidots (2020)

Piezīmes: 1.-4. ailēs NA virs 1 norāda uz pozitīvu sakarību, bet NA zem 1 norāda uz negatīvu sakarību. Standarta kļūdas tika norādītas iekavās. Treknrakstā ir parādīta hipotēze. Visi nozīmīguma līmeņi ir doti divpusējam testam, *** $p < 0,001$, ** $p < 0,01$, * $p < 0,05$, + $p < 0,1$.

Avots: dati “Uzticība” par valsti iegūti no World Value Survey (WVS) no 2002. līdz 2013. gadam.

Avots: dati “Korupcija” par valsti iegūti no World Governance Indicators (WGI) no 2002. līdz 2013. gadam.

Avoti: dati par individuāla līmeņa mainīgajiem lielumiem iegūti no Adult Population Survey (APS) no Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002.–2013.

7. tabula

Zinātniskās atziņas attiecībā uz tēzi #3

Formālo institūtu konteksts	Hipotēze	Internacionalizācija kā kvalitatīva uzņēmējdarbība
Tiešie efekti		
Uzņēmēju tīklošanās	H7	Apstiprināts
Netiešie efekti		
Uzņēmēju tīklošanās *uzticēšanās	H8	Apstiprināts
Uzņēmēju tīklošanās *korupcija	H9	Apstiprināts

7. tabulas zinātnisko atziņu interpretācija

- H7 hipotēze tika apstiprināta, kas norāda, ka uzņēmēju tīklošanās veicina vai spēlē nozīmīgu pozitīvu lomu jaunuzņēmumu internacionalizācijas veicināšanā.
- H8 un H9 hipotēze tika apstiprināta, kas norāda, ka uzņēmēji, kuru rīcībā ir efektīvi tīkli sabiedrībā, kur sekmīgāk apkaro korupciju un kur ir augstāks uzticēšanās līmenis, sasniedz augstāku jaunuzņēmumu internacionalizācijas līmeni.

4. Diskusija un secinājumi

Promocijas darbā tika rasti skaidrojumi dažādu nacionālā līmenī sabiedrībā pastāvošo institūtu (t.i., formālo un neformālo) ietekmējošo faktoru ietekmei uz indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību.

Pētījuma sniegtais teorētiskais un metodoloģiskais ieguldījums:

1. Svarīgs arguments no teorētiskā viedokļa ir iztrūkstošā teorētiskā saikne starp uzņēmēju tīkliem un sabiedrībā pastāvošajiem institūtiem, ko ir uzsvēris Vangs u.c. (Wang et al., 2018). Tāpēc promocijas darbā, autors ir integrējis institucionālo teoriju un tīkla teoriju, lai izskaidrotu indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanās parādības. Lai arī iepriekšējos pētījumos par uzņēmējdarbību kā resursu tika galvenokārt izmantots teorētiskais pamatojums no institucionālās teorijas, šajos pētījumos nav mēģināts integrēt dažādu uzņēmējdarbības variāciju teorētiskos aspektus institūtu kontekstā, lai radītu līdzsvarotu teorētisko pamatojumu. Promocijas darbā ir veikts ieguldījums integrējošas teorijas izstrādē.
2. Pētījumi ir pierādījuši, ka tādi resursi kā ārējie zināšanu tīkli var palīdzēt noteikt jaunas biznesa iespējas un tās izmantot. Cik autoram ir zināms, nav veikti empīriski starpvalstu pētījumi par mijiedarbību starp ārējiem zināšanu tīkliem, mazattīstītus institūtus ietekmējošiem faktoriem un inovācijām jaunuzņēmumos kā kvalitatīvas

uzņēmējdarbības noteicošo faktoru. Šis fakts saskan arī ar atsevišķu autoru ieteikumiem paplašināt pašreizējos pētījumus par atvērtām inovācijām, pētot arī starpvalstu atšķirības indivīdu unikālajos resursu krājumos un uzņēmēju uzvedībā.

3. Iepriekš veiktie pētījumi pierādīja, ka uzņēmēju tīklošanās ietekmē uzņēmumu internacionalizāciju, taču trūkst īpašu mehānismu, ar kuru palīdzību uzņēmēju tīkli var mijiedarboties ar makroekonomiskajiem apstākļiem, kas tika gana apskatīts, bet netika tieši izpētīts. Ir tikai viens iespējamais mehānisms, caur kuru ekonomiskie institūti moderē sakarību starp uzņēmēju tīkliem un internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības noteicošo faktoru. Tāpēc autors ir ņēmis vērā literatūras avotos izteiktos ieteikumus veikt sistēmiskus pētījumus, kuros uzņēmējdarbība tiek aplūkota kā daudzlīmeņu parādība, kuru ietekmē faktori, kas mijiedarbojas dažādos analīzes līmeņos.
4. Ņemot vērā argumentus no metodoloģiskā viedokļa, Brutons u.c. (Bruton et al., 2010) savā pētījumā uzsvēra trūkumus pētījumos, norādot, ka lielākajā daļā pētījumu ir pētīta tikai viena valsts, uz kā pamata ir izskaidrots institucionālās teorijas koncepcijas konteksts. Šī pētījumu nepilnība tika atrisināta šajā promocijas darbā, izskaidrojot atšķirīgo institūtu kontekstu, tai pašā laikā izpētot vairākas valstis, un tādejādi novēršot literatūras studijās konstatētās nepilnības. Turklāt promocijas darbā ir izpētīta šīs atšķirīgās institūtu vides ietekme uz indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un kvalitatīvu uzņēmējdarbību dažādās valstīs.

Promocijas darbā gūtās empīriskās zinātniskās atziņas:

1. Nacionālā līmeņa institūtu atšķirības nosaka to, vai uzņēmēju tīklošanās veicina kvalitatīvu uzņēmējdarbību. Promocijas darbā ir pierādīts uzņēmēju tīklošanās nosacītais raksturs, jo tas rada dažādus institūtu izraisītus efektus uz kvalitatīvu uzņēmējdarbību.
2. Promocijas darbs arī sniedz ieguldījumu pētniecībā par uzņēmējdarbību, sintezējot esošās zinātniskās atziņas un sniedzot jaunus empīriskus pierādījumus par potenciālo un topošo uzņēmēju tīklošanās avotu kopējo ietekmi uz inovācijām jaunuzņēmumus un jaunuzņēmumu internacionalizāciju.
3. Potenciāls inovāciju ieviešanai jaunuzņēmumos ir atkarīgs no pieejamo resursu apmēra, un jaunuzņēmumi cenšas palielināt savus tīkla resursus. Veiktajā pētījumā tika empīriski pierādīts, ka potenciālie un topošie uzņēmēju tīkli veicina inovācijas

jaunuzņēmumos tādā institūtu vidē, kas ir ierobežota atbalsta trūkuma dēļ, jo hipotēzes H2a un H2b apstiprinājās (tēze #1, 2. tabula).

4. Ar daudzdimensionālā modeļa ar četru veidu uzņēmēju tīklu kategorijām palīdzību tika noskaidrots, ka profesionāliem un starptautiskiem tīkliem ir svarīga loma inovāciju ieviešanai jaunuzņēmumos, ko apstiprināja hipotēzes H2a un H2b (tēze #1), turpretim tirgus un darbavietas tīkliem nav svarīga loma, jo hipotēzes H2c un H2d bija jānoraida (tēze #1, 2. tabula).
5. Formālo institūtu neefektivitāte nacionālā līmenī rada šķēršļus inovāciju ieviešanai jaunuzņēmumos, jo, balstoties uz statistiski nozīmīgiem datiem, hipotēze H1 apstiprinājās (tēze #1, 2. tabula).
6. Formālo institūtu neefektivitāte nacionālā līmenī rada šķēršļus jaunuzņēmumu internacionalizācijai, jo, balstoties uz statistiski nozīmīgiem datiem, hipotēzes H5a, H5b, H5c, H5d apstiprinājās (tēze #2, 4. tabula).
7. Jaunuzņēmuma potenciāls iekļūšanai starptautiskajā tirgū jeb internacionalizācijai ir atkarīgs no tam pieejamo resursu apmēra, ko jaunuzņēmums cenšas palielināt. Veiktajā pētījuma tika empīriski noskaidrots, ka uzņēmēju tīkli veicina jaunuzņēmumu internacionalizāciju tādā institūtu vidē, kas ir ierobežota atbalsta trūkuma dēļ, jo hipotēze H7 pārliecinoši apstiprinājās (tēze #3, 6. tabula).
8. Ne tikai formālie institūti, bet arī stabils neformālo institūtu līmenis, piem., uzticēšanās un korupcijas apkarošana nacionālā līmenī, arī veicina jaunuzņēmumu internacionalizāciju, jo hipotēzes H8 un H9 apstiprinājās (tēze #3, 6. tabula).
9. Visbeidzot, pētījumā iegūtās empīriskās atziņas papildina zinātnisko literatūru par ārējiem zināšanu avotiem, sasaistot to ar zinātnisko literatūru par uzņēmējdarbību, pamatojoties uz ideju, ka jaunuzņēmumiem ir jāsaskaras ar nozīmīgām problēmām, piem., kapitāla resursu ierobežojumiem, zināšanu par tirgu trūkumu un ierobežotām komercializācijas un tīklošanās iespējām. Pētījumā gūtās zinātniskās atziņas arī pierādīja, ka uzņēmēju tīklošanās var palīdzēt potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem pārvarēt dažus no minētajiem izaicinājumiem ļoti nelabvēlīgā vidē.
10. Promocijas darbā veiktā konstruktīva empīriskā izpēte ļāva apstiprināt vispārējo hipotēzi izvirzīto sakarību – indivīdu līmeņa uzņēmēju tīklošanos un indivīdu līmeņa kvalitatīvu uzņēmējdarbību moderē nacionālā līmeņa institūtu vide tādejādi, ka nelīdzsvarotība institūtu vidē rada šķēršļus kvalitatīvas uzņēmējdarbības uzplaukumam.

5. Priekšlikumi

Ņemot vērā pētījuma starpdisciplināros aspektus, piemēram, kopīgi apspriestos individuālos un valsts līmeņa aspektus, empīriskie rezultāti ir snieguši dažādus priekšlikumus uzņēmējiem un politikas veidotājiem. Daži no svarīgākajiem ir izskaidroti šādi:

1. Maziem uzņēmumiem ir jāveido spēcīgs sociālo kontaktu tīkls. Pētījums liecina, ka potenciālie un topošie uzņēmēji (t.i., I un II tips) ir guvuši labumu no sociālo dalībnieku kopuma viņu tīklos, kas veicina labāku inovāciju un internacionalizāciju.
2. Ņemot vērā lielu sociālo tīklu nozīmi, jo īpaši pieredzējušāku uzņēmēju klātbūtni topošo uzņēmēju tīklā (ti, I un II tipa) palīdzēja viņiem labāk sasniegt vēlamus rezultātus. Šie pieredzējušie uzņēmēji ar spēcīgu ietekmi un zināšanām par tirgu ir spēj precīzāk izcelt dažādus riskus un problēmas, kas saistītas ar uzņēmējdarbību.
3. Lai palielinātu atbalstu potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem (ti, I un II tipa), sabiedrisko konsultāciju tīklam ir jābūt viegli pieejamam par ļoti zemām izmaksām vai arī ir nepieciešams izstrādāt bezmaksas programmas, kas veicinātu starptautisko uzņēmējdarbību valstī. Piemēram, tādās attīstītās valstīs kā ASV, Lielbritānijā un Kanādā ir platformas, kurās pieredzējuši uzņēmēji mijiedarbojas, lai dalītos savā biznesa pieredzē ar agrīnās stadijas uzņēmējiem. Pētījums ir parādījis, ka tie topošie uzņēmēji (t.i., I un II tips), kuriem bija mijiedarbība ar pieredzējušiem uzņēmējiem, panāca labāku internacionalizāciju kā kvalitatīvas uzņēmējdarbības rādītāju.
4. Turklāt empīriskie rezultāti rāda, ka topošie uzņēmēji (t.i., I un II tips) ir guvuši lielāku labumu no individuālo dalībnieku kopuma, kas iesaistīti viņu profesionālajā un starptautiskajā tīklā, lai panāktu kvalitatīvas inovācijas. Tāpēc uzņēmējiem, kuri ir saistīti ar inovatīvu uzņēmējdarbību, nepieciešams koncentrēties uz kvalitatīvu attiecību veidošanu ar profesionāliem padomdevējiem. Lai gūtu panākumus inovatīvā uzņēmējdarbībā, uzņēmējiem jākoncentrējas uz saiknes izveidi ar starptautiskajiem dalībniekiem, kā arī, jāapzinās dažādi tehnoloģiju sasniegumi visā pasaulē.
5. Plašam institucionālam atbalstam ir vitāla loma jebkuras uzņēmējdarbības attīstībai. Pētījums liecina, ka nelabvēlīga institucionālā vide liek uzņēmējiem izvēlēties atbalstu no saviem tīkla dalībniekiem. Tāpēc politikas veidotājiem var ieteikt, piemēram, palielināt piekļuvi starptautiskiem uzņēmējdarbības modeļiem potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem (t.i., I un II tipa). Šādus lomu modeļus iespējams atrast, piemēram, starptautisku biznesa eņģeļu tīklos. Šāda uzņēmējdarbības lomi modeļu nodrošināšana veicinās uzņēmējdarbības uzplaukumu valstī.

6. Politikas veidotājiem jāievieš politika, kas uzlabo drošas vides regulējumu potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem (t.i., I un II tipa), lai viņi spētu īstenot savas starptautiskās uzņēmējdarbības un inovatīvās darbības, kas paaugstinās inovāciju un starptautiskās uzņēmējdarbības līmeni. Saskaņā daudzām eksistējošām ekonomikām (Eiropa un ASV), rezultāti parādīja, ka ekonomikas ar vāju ekonomisko brīvību varētu sniegt atbalstu jaunajam un topošajam uzņēmējam (ti, I un II tipa), ieviešot pilnībā vai daļēji sabiedriskus konsultāciju pakalpojumus, ar mērķi samazināt agrīnās stadijas uzņēmēju izmaksas (kas saistītas ar konsultāciju pakalpojumiem), lai viņi varētu gūt labumu no labvēlīgiem institucionālajiem apstākļiem, un turpinātu inovatīvus un starptautiskus centienus.
7. Tā kā kvalitatīva uzņēmējdarbība aktivizē individuālos resursus institucionālajā kontekstā, pētījumam ir arī ietekme uz teoriju un praksi uzņēmējdarbības jomā. Gadījumā, ja institucionāli apstākļi, ar kuriem saskaras uzņēmēji, ir pretrunīgi, sociālo tīklu kā resursu, zināšanu, finansiālā un emocionālā atbalsta pamats nozīme paaugstinās. Šis darbs ir starpdisciplinārs, un tas ir svarīgs ieguldījums pētījumu jomā par institucionālo faktoru ietekmi un individuālo konsultāciju tīklu ietekmi kvalitatīvas uzņēmējdarbības kontekstā.
8. Akadēmiķiem pētījums veicinās izpratni par uzņēmējdarbības dinamiku sabiedrībā, parādot, kā uzņēmēju uzvedība netiek atdalīta, bet ir iekļauta sabiedrības tīklos un iestādēs.

Nākotnes izpētes iespējas:

1. Turpmāk ir iespēja novērtēt dažādus konsultāciju tīklu veidus indivīdu līmenī, lai varētu tikt izveidota nozīmīga asociācija potenciālajiem un topošajiem uzņēmējiem, kuri vēlas izmantot starptautiskas un ar inovācijām saistītas iespējas. Būtu jāveic turpmāki pētījumi, lai novērtētu, kuras konsultāciju tīkla formas varētu sekmēt inovatīvu darbību un starptautisku iespēju noskaidrošanu īpašā kvalitatīvas uzņēmējdarbības kontekstā, kam nepieciešami vairāk pielāgoti pasākumi. Kā piemērs varētu būt atsevišķu autoru ieteiktais (Busenitz et al., 2000) instruments valstu institūtu profilu novērtēšanai.
2. Ņemot vērā uzņēmēju tīklošanas nozīmi, nākotnē ir iespējams pētīt tīklošanas organizāciju līmenī un tās ietekmi uz kvalitatīvas uzņēmējdarbības dimensijām. Piemēram, tīkli, ko piedāvā publiskā sektora dalībnieki (piem., pašvaldību uzņēmējdarbības aģentūras) un pakalpojumi, kurus privātā sektora dalībnieki, piem., investori, pērk no citiem privātā sektora dalībniekiem (piem., uzņēmējdarbības

mentoring, apmācības, banku padomi utt.) ir ļoti interesantas jomas, un var pētīt atšķirības starp šāda veida tīkliem, ko piedāvā vai nu privātā, vai publiskā sektora dalībnieki.

3. Apsvērums, kas ir jāņem vērā, ir iespējamā privātā un publiskā tīkla partneru veidu pārklāšanās: tieši daudzi mazi uzņēmumi ir vai nu ģimenes īpašumā, vai arī ģimenes īpašumā un kontrolē. Tāpēc var skaidri secināt, ka ikvienam ģimenes uzņēmumam var būt grūti nošķirt divus dažādos tīklu veidus. Lai apstrīdētu šādu argumentu, ir jāveic pētījumi par ģimenes uzņēmumiem, kas paļaujas uz dažādiem tīkliem salīdzinājumā ar kontrolētiem uzņēmumiem, kas paļaujas uz vienu tīklu, lai novērtētu, vai dažādu īpašumtiesību (t.i., ģimenes īpašumā esošu un kontrolētu) uzņēmumu tīklošanās aktivitātēm ir vai arī nav kāda ietekme uz rezultātiem.
4. Nepieciešami arī pētījumi par uzņēmēju tīklošanās “tumšo pusi”, lai noskaidrotu pārmērīgas paļaušanās uz to ietekmi, jo, kā likums, ja kāds jums nodrošina piemērotus resursus padomu vai konsultāciju veidā vai pat finansiāli, tas lielākoties ir par samaksu. Tāpēc visumā būtu interesanti izpētīt, cik lielā mērā var paļauties uz tīkliem, lai iegūtu padomus, kas tādejādi uzņēmējiem ļaus domāt stratēģiski, vienlaikus iegūstot arī resursus.
5. Ekonomiskā situācija, kas nesen izveidojās COVID-19 krīzes dēļ, ir mainījusi dažādu saimnieciskās darbības veidu struktūru. Tāpēc turpmākajos pētījumos būtu ļoti interesanti izpētīt uzņēmēju tīklošanās, lai iegūtu padomus, nozīmi šādā īpašā situācijā. Šī krīze ir radījusi pārmaiņas gan nacionālā, gan starptautiskā līmeņa uzņēmējdarbības dinamikā, un pētījumus par tīklošanos var orientēt uz vienu svarīgu mērķi, t.i. noskaidrot tīklošanās, lai iegūtu padomus, lomu šādās īpašās situācijās, jo īpaši uzņēmējiem, kuriem agrīnā stadijā ir ierobežoti finanšu resursi.

BIBLIOGRAPHY/ BIBLIOGRĀFISKO AVOTU SARAKSTS

1. Acs, ZJ., Desai, S., and Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development, and institutions. *Small Business Economics*, 31(2–3): 219–234.
2. Acs, Z. J. (2010). High-impact entrepreneurship (pp. 165–182). New York: Handbook of entrepreneurship research.
3. Adler PS, Kwon S-W (2002) Social capital: prospects for a new concept. *Acad Manage Rev* 27(1):17–40.
4. Agarwal, R., & Gort, M. (1996). The evolution of markets and entry exit and survival of firms. *The review of Economics and Statistics*, 489-498.

5. Ahmad, H. M., & Naimat, S. (2011). Networking and women entrepreneurs: Beyond patriarchal traditions. *African Journal of Business Management*, 5(14), 5784.
6. Ahlstrom, D. & Bruton, G.D. (2003). An institutional perspective on the role of culture in shaping strategic actions by technology focused entrepreneurial firms in China. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 53–69.
7. Aidis R, Estrin S and Mickiewicz T (2008) Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing* 23(6): 656–672.
8. Albright, J. J., & Marinova, D. M. (2010). Estimating multilevel models using SPSS, Stata, SAS, and R. Indiana University, 1-35.
9. Aldrich, H. E., & Fiol, C. M. (1994). Fools rush in? The institutional context of industry creation. *Academy of management review*, 19(4), 645-670.
10. Aldrich, H., Rosen, B., Woodward, W., 1987. The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study. In: Churchill, N.C., Hornaday, J.A., Kirchhoff, B.A., Krasner, O.J., Vesper, K.H. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, Wellesley, MA.
11. Aldrich H, Auster ER (1986) Even dwarfs started small: liabilities of age and size and their strategic implications. *Res Organ Behav* 8:165–198.
12. Alvarez, C., Urbano, D., 2011. Environmental factors and entrepreneurial activity in Latin America. *Acad. Rev. Latinoam. Ad.* 48, 31–45.
13. Alvarez, SA, & Busenitz, LW (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of management* , 27 (6), 755-775.
14. Anokhin, S., & Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of business venturing*, 24(5), 465-476.
15. Arenius, P., & De Clercq, D. (2005). A network-based approach on opportunity recognition. *Small business economics*, 24(3), 249-265.
16. Audretsch, D. B. (2007). Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63–78.
17. Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. Oxford University Press.
18. Autio, E., Pathak, S., & Wennberg, K. (2013). Consequences of cultural practices for entrepreneurial behaviors. *Journal of International Business Studies*, 44(4), 334–362.
19. Batjargal, B., Hitt, M. A., Tsui, A. S., Arregle, J.-L., Webb, J. W., & Miller, T. L. (2013). Institutional Polycentrism, Entrepreneurs' Social Networks, and New Venture Growth. *Academy of Management Journal*, 56(4), 1024–1049.

20. Baughn, C.C., Chua, B.-L., & Neupert, K.E. (2006). The normative context for women's participation in entrepreneurship: A multi-country study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 687–708.
21. Baumol, W. J. (2002). Entrepreneurship, innovation and growth: The David-Goliath symbiosis. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 7(2), 1.
22. Baumol, W.J., Litan, R.E., & Schramm, C.J. (2009). *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*. New Haven, CT: Yale University Press.
23. Baumol WJ (1990) Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy* 98(5): 892–921.
24. Bembom, M., & Schwens, C. (2018). The role of networks in early internationalizing firms: A systematic review and future research agenda. *European Management Journal* , 36 (6), 679-694.
25. Birch, D. (1979). *The job generation process*. Cambridge: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
26. Bowen, H.P. & De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747–767.
27. Brown, B., & Anthony, S. D. (2011). How P&G tripled its innovation success rate. *Harvard Business Review*, 89(6), 64-72.
28. Bruton GD, Ahlstrom D, Obloj K (2008) Entrepreneurship in emerging economies: where are we today and where should the research go in the future. *Entrep Theory Pract* 32(1):1–14
29. Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H.-L. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3): 421–440.
30. Bruton, G.D. & Ahlstrom, D. (2003). An institutional view of China's venture capital industry: Explaining the differences between China and the West. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 233–260.
31. Burt, R. S. (2019). Network disadvantaged entrepreneurs: Density, hierarchy, and success in China and the West. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(1), 19-50.
32. Busenitz, L, West, G, Shepherd, D, Nelson, T, Chandler, G, & Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions. *Journal of Management*, 29(3), 285–308.
33. Busenitz, L, Plummer, L, Klotz, A, Shahzad, A, & Rhoads, K. (2014). Entrepreneurship research (1985–2009) and the emergence of opportunities. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 38(5), 981–1000.

34. Busenitz, L. W., Gomez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management journal*, 43(5), 994-1003.
35. Chen, M. H., & Wang, M. C. (2008). Social networks and a new venture's innovative capability: the role of trust within entrepreneurial teams. *R&d Management*, 38(3), 253-264.
36. Chesbrough, H. W. (2003). *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business School Press. ed. Boston. Mass.
37. Chesbrough, H. W. (2003b). Environmental influences upon firm entry into new sub-markets. *Research Policy*, 32(4), 659–678.
38. Chetty, S., and Agndal, H. (2007), 'Social capital and its influence on changes in internationalization mode among small and medium-sized enterprises', *Journal of International Marketing*, Vol 15, No 1, pp 1–29.
39. Chetty,S.,&Campbell-Hunt,C.(2003).Explosive international growth and problems of success amongst small to medium-sized firms. *International Small Business Journal*, 21, 5–27.
40. Coviello, N. E., & Cox, M. P. (2006). The resource dynamics of international new venture networks. *Journal of International Entrepreneurship*, 4(2-3), 113-132.
41. Coviello, N. E. (2005). 'Network dynamics of international new ventures'. *Journal of International Business Studies*, 37, 713–31.
42. Dahl, M. S., & Reichstein, T. (2007). Are You Experienced? Prior Experience and the Survival of New Organizations. *Industry & Innovation*, 14(5), 497–511.
43. Dahlander, L., & Gann, D. M. (2010). How open is innovation? *Research Policy*, 39(6), 699–709.
44. Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of business venturing*, 18(3), 301-331.
45. de Jong, J. P. J., Kalvet, T., & Vanhaverbeke, W. (2010). Exploring a theoretical framework to structure the public policy implications of open innovation. *Technology Analysis & Strategic Management*, 22(8), 877–896.
46. Denzau, A. T., & North, D. C. (1994). Shared mental models: ideologies and institutions. *Kyklos*, 47(1), 3-31.
47. DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1991). Introduction. In W.W. Powell & P.J. DiMaggio (Eds.), *The new institutionalism in organizational analysis* (pp. 1–38). Chicago: University of Chicago Press.
48. Elfring, T., and Hulsink, W. 2003. Networks in Entrepreneurship: The Case of High-technology Firms. *Small Business Economics*, 21(4): 409-422.

49. Ellis, P., & Pecotich, A. (2001). Social factors influencing export initiation in small and medium-sized enterprises. *Journal of Marketing Research*, 38, 119–130.
50. Ferreira, M. P., Reis, N. R., & Miranda, R. (2015). Thirty years of entrepreneurship research published in top journals: analysis of citations, co-citations and themes. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 5(1), 17.
51. Foss, K., & Foss, N. J. (2008). Understanding opportunity discovery and sustainable advantage: The role of transaction costs and property rights. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(3), 191–207.
52. Freytag, A., & Thurik, R. (2007). Entrepreneurship and its determinants in a cross-country setting. *Journal of evolutionary Economics*, 17(2), 117–131.
53. Gartner, W. B. 1988. „Who is an Entrepreneur?“ is the Wrong Question.” *Entrepreneurship Theory and Practice* 12 (2): 47–68.
54. Giotopoulos, I., Kontolaimou, A., & Tsakanikas, A. (2017). Drivers of high-quality entrepreneurship: what changes did the crisis bring about? *Small Business Economics*, 48(4), 913–930.
55. Hegerty SW (2009) Capital inflows, exchange market pressure, and credit growth in four transition economies with fixed exchange rates. *Economic Systems* 33(1): 155–167.
56. Hermans, J., Vanderstraeten, J., Van Witteloostuijn, A., Dejardin, M., Ramdani, D., & Stam, E. (2015). Ambitious entrepreneurship: a review of growth aspirations, intentions, and expectations. *Entrepreneurial Growth: Individual, Firm, and Region*, 127–160.
57. Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of business venturing*, 18(2), 165–187.
58. Holmlund, M. and Kock, S. (1998) Relationships and the internationalization of Finnish small and medium-sized companies. *International Small Business Journal* 16(4), 46–63.
59. Honig, B. (2001). Human capital and structural upheaval: A study of manufacturing firms in the West Bank. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 575–595.
60. Horak, S., Taube, M., Yang, I., & Restel, K. (2019). Two not of a kind: Social network theory and informal social networks in East Asia. *Asia Pacific Journal of Management*, 36(2), 349–372.
61. Jack, S. L. (2010). Approaches to studying networks: Implications and outcomes. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 120–137.
62. Jones, M. V., Coviello, N., & Tang, Y. K. (2011). International entrepreneurship research (1989–2009): a domain ontology and thematic analysis. *Journal of business venturing*, 26(6), 632–659.

63. Karami, M., & Tang, J. (2019). Entrepreneurial orientation and SME international performance: The mediating role of networking capability and experiential learning. *International Small Business Journal*, 37(2), 105-124.
64. Katila, R. (2002). New Product Search Over Time: Past Ideas in Their Prime? *Academy of Management Journal*, 45(5), 995–1010.
65. Katila, R., & Ahuja, G. (2002). Something Old, Something New: A Longitudinal Study of Search Behavior and New Product Introduction. *Academy of Management Journal*, 45(6), 1183–1194.
66. Keller, J., Wong, S. S., & Liou, S. (2020). How social networks facilitate collective responses to organizational paradoxes. *Human Relations*, 73(3), 401-428.
67. Keupp, M. M., & Gassmann, O. (2009). The Past and the Future of International Entrepreneurship: A Review and Suggestions for Developing the Field. *Journal of Management*, 35(3), 600–633.
68. Kirchhoff, B. A., Linton, J. D., & Walsh, S. T. (2013). Neo-Marshallian Equilibrium versus Schumpeterian Creative Destruction: Its Impact on Business Research and Economic Policy. *Journal of Small Business Management*, 51(2), 159–166.
69. Kirzner, I.M., (1982). Competition, Regulation, and the Market Process: An “Austrian” Perspective. Cato Institute.
70. Knoben, J., & Bakker, R. M. (2019). The guppy and the whale: Relational pluralism and start-ups' expropriation dilemma in partnership formation. *Journal of Business Venturing*, 34(1), 103-121.
71. Kuckertz, A., & Prochotta, A. (2018). What's hot in entrepreneurship research 2018 ?.
72. Laursen, K., Masciarelli, F., & Prencipe, A. (2012). Regions matter: how localized social capital affects innovation and external knowledge acquisition. *Organization Science*, 23(1), 177–193.
73. Levie, J. & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235–263.
74. Levie, J., & Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.
75. Liao, J., & Welsch, H. (2005). Roles of social capital in venture creation: key dimensions and research implications. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 345–362.
76. McMullen, J.S., Shepherd, D.A., (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Acad. Manag. Rev.* 31 (1), 132–152.
77. Méon, P. G., & Sekkat, K. (2005). Does corruption grease or sand the wheels of growth?. *Public choice*, 122(1-2), 69-97.

78. Meyer, K. E., Estrin, S., Bhaumik, S. K., & Peng, M. W. (2009). Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 30(1), 61–80.
79. Meyer, M., Libaers, D., Thijs, B., Grant, K., Glänzel, W., & Debackere, K. (2014). Origin and emergence of entrepreneurship as a research field. *Scientometrics*, 98(1), 473-485.
80. Nahapiet J, Ghoshal S (1998) Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Acad Manage Rev* 23(2):242–266.
81. Nedkovski, V., Guerici, M., & Carollo, L. (2020). Exploring the Role of Negative Relationships in Social Networks on Individuals' Innovative Behavior. In *Academy of Management Proceedings* (Vol. 2020, No. 1, p. 21171). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.
82. Nerkar, A., & Paruchuri, S. (2005). Evolution of R&D Capabilities: The Role of Knowledge Networks Within a Firm. *Management Science*, 51(5), 771–785.
83. North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
84. North, D. C. (2005). Institutions and the process of economic change. *Management International*, 9(3), 1.
85. O'Donnell, A., Gilmore, A., Cummins, D., Carson, D., 2001. The network construct in entrepreneurship research: a review and critique. *Management Decision* 39 (9),749–760.
86. Oviatt, B., and McDougall, P. (2005), 'The internationalization of entrepreneurship', *Journal of International Business Studies*, Vol 36, No 1, pp 2–8.
87. Parkhe, A., Wasserman, S., Ralston, D.A., 2006. New frontiers in network theory development. *Academy of Management Review* 31 (3), 560–568.
88. Peiris, I. K., Akoorie, M. E., & Sinha, P. (2012). International entrepreneurship: A critical analysis of studies in the past two decades and future directions for research. *Journal of International Entrepreneurship*, 10(4), 279–324.
89. Peng, M.W. (2006). How entrepreneurs create wealth in transition economies. In H. Li (Ed.), *Growth of new technology ventures in China's emerging market* (pp. 87–111). Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
90. Peterson, M. F., Arregle, J. L., & Martin, X. (2012). Multilevel models in international business research. *Journal of International Business Studies*, 43(5), 451-457.
91. Prashantham, S., & Dhanaraj, C. (2015). MNE ties and new venture internationalization: Exploratory insights from India. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(4), 901-924.
92. Prashantham S (2005) Toward a knowledge-based conceptualization of internationalization. *J Int Entrepr* 3(1):37–53.

93. Reid, S. (1984). Information acquisition and export entry decisions in small firms. *Journal of Business Research*, 12, 141–157.
94. Reynolds, P.D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., et al., (2005). Global entrepreneurship monitor: data collection design and implementation 1998–2003. *Small Bus. Econ.* 24 (3), 205–231.
95. Reynolds, P. (1991). “Sociology and entrepreneurship: Concepts and contributions”. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 47-70.
96. Ripollés Meliá, M., & Blesa Pérez, A. (2016). Entry mode choices in the international new ventures context. A study from different theoretical perspectives.
97. Rodrigues, S.B., and Child, J. (2012), ‘Building social capital for internationalisation’, RAC, Rio de Janeiro, Vol 16, No 1, pp 23–38.
98. Sasi, V., & Arenius, P. (2008). International new ventures and social networks: advantage or liability?. *European Management Journal*, 26(6), 400-411.
99. Schøtt, T., & Jensen, K. W. (2016). Firms’ innovation benefiting from networking and institutional support: A global analysis of national and firm effects. *Research Policy*, 45(6), 1233–1246.
100. Schøtt, T. (2018). Entrepreneurial pursuits in the Caribbean diaspora: networks and their mixed effects. *Entrepreneurship & Regional Development*, 30(9-10), 1069-1090.
101. Schott, T., & Sedaghat, M. (2014). Innovation embedded in entrepreneurs’ networks and national educational systems. *Small Business Economics*, 43: 463-476.
102. Schøtt, T., & Cheraghi, M. (2015). Gendering pursuits of innovation: embeddedness in networks and culture. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 24(1), 83-116.
103. Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle* (Vol. 55). Transaction publishers.
104. Scott, W. R. (1995). *Institutions and organizations. Foundations for organizational science*. London: A Sage Publication Series.
105. Semrau, T., & Werner, A. (2014). How exactly do network relationships pay off? The effects of network size and relationship quality on access to start-up resources. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(3), 501-525.
106. Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small business economics*, 33(2), 141-149.
107. Shane, S. (2004). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Northampton: Edward Elgar Publishing Incorporated.

108. Shane, S. & Foss, M. (1999). New firm survival: Institutional explanations for new franchisor mortality. *Management Science*, 45(2), 142–159.
109. Singh, R.P., Hills, G.E., Lumpkin, G.T., Hybels, R.C., 1999. The entrepreneurial opportunity recognition process: examining the role of self-perceived alertness and social networks. Paper presented at the 1999 Academy of Management Meeting, Chicago, IL.
110. Smallbone, D., & Welter, F. (2010). Entrepreneurship and government policy in former Soviet republics: Belarus and Estonia compared. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 28(2), 195-210.
111. Stam, E., Suddle, K., Hessels, J. & Van Stel, A. (2009). High growth entrepreneurs, public policies, and economic growth. In: *Public policies for fostering entrepreneurship* (pp. 91– 110). Springer US.
112. Stam, W., Arzlanian, S., & Elfring, T. (2014). Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of business venturing*, 29(1), 152-173.
113. Szyliowicz, D., & Galvin, T. (2010). Applying broader strokes: Extending institutional perspectives and agendas for international entrepreneurship research? *International Business Review*, 19(4), 317–332.
114. Valliere, D., & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship & Regional Development*, 21(5–6), 459–480.
115. Wang, H., Lu, W., Söderlund, J., & Chen, K. (2018). The interplay between formal and informal institutions in projects: A social network analysis. *Project Management Journal*, 49(4), 20-35.
116. Welch, L. S. (2004) International entrepreneurship and internationalization: Common threads. In *Handbook of research on international entrepreneurship* ed. L.-P. Dana. Edward Elgar, Cheltenham, UK. Wells, C. and Grieco, M.
117. Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.
118. Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293–309.
119. Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 756-780.
120. Williamson, O. E. (1997). *The Making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*.

121. Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335–350.
122. Wright, M., Westhead, P. and Ucbasaran, D. (2007). ‘The internationalization of SMEs and international entrepreneurship: a critique and policy implications’. *Regional Studies*, 41, 1013–29.
123. Yang, J., & Wang, F. K. (2017). Impact of social network heterogeneity and knowledge heterogeneity on the innovation performance of new ventures. *Information Discovery and Delivery*.
124. Zhang, J., Soh, P. H., & Wong, P. K. (2010). Entrepreneurial resource acquisition through indirect ties: Compensatory effects of prior knowledge. *Journal of Management*, 36(2), 511-536.