

# 基于扎根理论的创业网络研究多视角分析与整合框架构建\*

单标安<sup>1,2</sup>, 蔡 莉<sup>1</sup>, 王 倩<sup>1,2</sup>

(1 吉林大学 管理学院, 吉林 长春 130025; 2 吉林大学 创业研究中心, 吉林 长春 130025)

**摘 要:** 创业网 络研究日趋成熟, 并不断得到深化, 但由于其跨越多 个学科、多 个层次而呈现出 研究视角 多样化的格局。本文运用 扎根理论研究方法对影响因子较高的 国际顶级创业期刊所刊载的创业网 络研究文献进行了系 统的梳理, 然 后对基于资源、认知、关系 和经济等四 个视角的相关研究文献进行了 述评, 最后根据现有研究并针对其所存在的不足 构建了| 一个创业网 络研究整合框架, 以供后续相关 研究参考。

**关键词:** 扎根理论; 创业网 络; 资源视角、认知视角; 关系 视角; 经济视角

**中图分类号:** F270 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-4950(2011)02-0001-09

## 一、引 言

创业网络(即创业者的社会关系网络或新企业的组织关系网络)会对创业者决定自己创业和开展创业活动产生极大的影响,创业网络研究也因此而成为创业研究的一个重要方面。创业者需要借助自己的社会关系网络来创建新企业,社会关系网络一方面可以为创业者提供创业所需的信息和资源,另一方面能给予创业者一定的情感支持。新企业的成长也需要大量的资源投入,组织间弱关系网能为新企业提供支持性服务;同样,新企业与商业伙伴缔结的战略联盟也有利于信息和知识共享,帮助新企业构建自己的竞争优势。

学者们已经就网络关系作为外部因素对新企业的影响达成了广泛的共识,但现有的创业网络研究并没有得出一致的结论。网络关系到底会对新企业产生哪些作用、究竟哪些因素会影响新企业关系网络的构建和演化、创业网络到底有哪些维度或特性、创业网络研究还存在哪些不足等重大问题仍有待后续研究去解决。因此,我们认为,认真总结学者们的相关研究,根据现有研究所取得的成果并针对现有研究所存在的不足构建创业网络研究整合框架,可以指导未来的创业网络研究。本文贯彻扎根理论提倡从现有数据和资料入手来建构理论的核心思想,在梳理现有文献的基础上理清创业网络研究的脉络,结合前人所提出的未来研究方向构建创业网络研究整合框架,并分析预测未来创业网络研究需要重点关注的问题。

## 二、研究设计

### (一) 数据搜集

本文对六种比较关注创业研究的 SSCI 来源期刊<sup>①</sup>在 2000~2009 年期间刊发的创业网络研究文献

收稿日期: 2010 11 12

基金项目: 国家自然科学基金重点项目《基于资源观的新企业创新与早期成长机理研究》(编号:70732005); 吉林大学“211 工程”项目; 吉林大学研究生创新基金资助项目

作者简介: 单标安(1987-), 男, 吉林大学管理学院博士研究生, 吉林大学创业研究中心研究成员;

蔡 莉(1960-), 女, 吉林大学管理学院教授, 博士研究生导师;

王 倩(1984-), 女, 吉林大学管理学院博士研究生, 吉林大学创业研究中心研究成员。

基于扎根理论的创业网 络研究多 视角分析与整合框架构建

1

进行了筛选。具体而言,我们首先以“social capital”、“network”、“ties”等为关键词对这六种期刊的数据库进行了初步搜索,筛选出 150 多篇有关创业网络研究的文献;然后对筛选出来的文献的主要内容进行排查摸底,最终选取了 128 篇符合我们研究主题(创业网络)的文献。由于综述类和机理、机制类研究往往内容过于宽泛,无法进行聚焦分析,也很难根据研究内容和方向进行编码处理,因此,我们主要选取了实证类以及提出明确命题或者未来研究方向的创业网络研究文献,最终选定 63 篇创业网络研究文献进行编码处理。

(二) 数据编码与提炼

根据扎根理论的基本思想<sup>②</sup>,我们对相关文献的研究内容和未来研究方向进行了编码,并依据编码抽象出相关理论框架,主要分初级编码和聚焦编码两个步骤。

我们通过分析相关编码发现,现有创业网络研究文献涉及多方面的内容,必须从多个视角进行系统归纳(参见表 1)。

表 1 创业网络研究内容编码

研究视角	描 述	初级编码	聚焦编码	其他相关编码
资源视角	资源是创建企业以及新企业生存和发展的基础,创业者及企业的关系网络是获取资源的重要途径,有助于创业活动的开展和成功,也有利于企业构建竞争优势和进行技术创新	网络规模、网络强度、网络密度、网络中心度、网络多样性、结构资本	网络结构	网络倾向、成员声望、关系强度、创业强度、信息吸收能力、合作网络导向、性别、技术创新
		社会网络、支持性网络、企业间网络	外部关系	
		联盟企业数量、联盟网络中心度	合作联盟	
		支持性服务、人力资本、显性知识、隐性知识、财务资源、信息资源、资源共享、信息共享	资源获取	
		创建期、存活期、成长期	企业阶段	
		成长性、财务绩效、盈利性、存活率	企业绩效	
		竞争优势	竞争优势	
		机会识别、机会开发	创业活动	
关系视角	关系方之间的交流和沟通有助于形成历史沉淀,如特定关系方之间形成的信任、承诺、友谊等,这些关系特性是网络关系的重要内容,会影响创业者认知偏向及合作意愿,进而促进创业活动的开展、技术创新及企业绩效的提升	关系资本、信任、团队友谊、强关系、承诺	关系特性	控制方式、个体交流、信息共享、决策速度和质量、合作意愿、技术创新、绩效感知
		过度自信、控制幻觉、片面性、风险倾向	认知偏向	
		成长性、财务绩效、盈利性、存活率	企业绩效	
		竞争优势	竞争优势	
		机会识别、机会开发	创业活动	
认知视角	经历不同的创业者或者管理者如在认知上达成共识,则有利于共同语言、共同文化的形成,因而有利于关系的延续并提升产出	认知资本、共同语言和准则、一致性	认知特性	关系持续、关系选择、信任
		收益感知、支持感知	收益或支持感知	
		过度自信、控制幻觉、片面性、风险倾向	认知偏向	
		组织承诺	组织承诺	
		成长性、财务绩效、盈利性、存活率	企业绩效	
		机会识别、机会开发	创业活动	
经济视角	创业网络的构建和维护需要花费时间和成本,创业者或者企业应当结合自身实际构建合理的关系网络,使相应的产出达到最大化	联盟契约复杂性、网络关系持续时间、开发网络关系的时间	网络构建和维护	曾任职务、行业经验、供应成本、价值专属性、合作者搜寻成本、合作联盟重要性
		对网络的利用(作为融资手段)	网络利用	
		动机形成阶段、准备阶段、创建阶段	创业阶段	

资料来源:根据相关文献整理。

通过初级编码,我们总共获得了 75 个不重复的变量,然后根据这些变量的定义以及变量与变量之

间的类属关系对它们进行归类,以使变量之间的关系呈现层次感。例如,“网络规模”、“网络强度”、“网络密度”、“网络中心度”等都是用来度量创业网络的指标,并且都能反映创业网络的结构特性,因而被归入“网络结构”这个聚焦编码;“信任”、“友谊”、“承诺”等,根据它们的定义,都是不同关系方之间通过互动和交流而形成的,因而被归入“关系特性”这一聚焦编码;“成长性”、“盈利性”、“存活率”等变量都能反映新创企业的产出,因而被归入“企业绩效”这个聚焦编码。

在提炼聚焦编码时,我们遇到了这样一个棘手的问题:初级编码源自于研究文献中提出的假设或者命题,相关变量并不在同一层次上,其中既有创业网络的前因变量又有结果变量,甚至还有权变变量,致使我们无法把所有的初级编码放在一起进行归类处理。于是,我们不得不重点关注描述网络本身的相关编码,如网络结构、信任、共同语言、构建与维护时间等。其他编码比较零散,有些根本无法聚焦,我们对它们进行了有选择的提炼,最终形成了16个不重复的聚焦编码,它们分别是网络结构、关系特性、认知特性、外部关系、合作联盟、企业阶段(这里是指新企业所处的发展阶段:创建期、存活期或成长期)、企业绩效、竞争优势、创业活动、创业阶段、认知偏向、资源获取、收益或支持感知、组织承诺、网络构建和维护、网络利用等,其中网络结构、关系特性、认知特性、外部关系、合作联盟、网络构建和维护、网络利用等七个聚焦编码是直接关于网络本身研究内容的编码。

为了构建相应的分析框架,我们在充分考虑各变量原意的基础上,根据涉及网络本身研究内容的七个编码、它们之间的内在联系以及与它们相关的其他编码,对现有创业网络研究文献的研究内容进行了脉络梳理,最终把现有创业网络研究的研究视角归纳为资源、关系、认知和经济四种。如表1所示,每种研究视角包含一些聚焦编码和其他相关的初级编码。由于有些编码,如企业绩效、创业活动、竞争优势等,在不同视角下都可以充当结果变量,因此出现在了多个视角中。

通过分析,我们总共发现了81个初级编码是关于创业网络研究未来方向的,然后按照上述步骤加以提炼,并将它们归纳为如表2所示的八个聚焦编码(分别是样本的行业、区域等选择,研究方法的选择,网络的概念、特性、维度及其度量,网络构建和管理,网络动态性研究,网络影响因素,网络对其他变量的影响以及机理性研究),并且根据这些聚焦编码把现有研究所指出的未来研究方向分为样本选择、研究方法、对网络本身的研究以及网络与其他变量。

### 三、基于不同视角的创业网络研究脉络梳理

如表1所示,本研究根据网络本身研究的内容共提炼出外部关系、合作联盟、网络结构、关系特性、认知特性、网络构建和维护、网络利用等七个聚焦编码。其中,资源视角的研究涉及外部关系、合作联盟、网络结构三个聚焦编码,关系视角的研究和认知视角的研究分别涉及关系特性和认知特性这两个聚焦编码,而经济视角的研究则涉及网络构建和维护以及网络利用两个聚焦编码,但每种视角的研究都有自己的前因变量、结果变量和权变变量。

#### (一) 资源视角(管理学)

资源基础观认为,企业独特、稀缺、难以模仿的资源是企业竞争优势的源泉<sup>[1]</sup>,能够为企业创造源源不断的价值。Timmons在其构建的经典创业模型中也把资源视为创业活动不可或缺的要害。但是,资源的分布是不均衡的,任何一个创业者都不可能拥有其创业所需的全部资源。因此,外部关系是创业者获取创业所需的资源的重要途径,这些外部关系包括供应商、银行、政府机构、亲戚朋友等(Premaratne, 2001)。在梳理现有相关研究文献的基础上,本文构建了基于资源视角的创业网络研究框架(参见图1),从中不难发现各相关变量或因素之间存在一定的关系。

几乎所有基于资源视角的创业网络研究都或多或少地把网络关系与资源获取联系在一起。人、财、物是创业和经营企业所必需的资源。Leung等(2006)研究指出,由于新创企业存在新进入缺陷和规模过小的问题,因此,新企业在获取资源方面受到较严重的约束,而关系网络是新企业获取资源的重要渠

道。Premaratne(2001)通过研究创业网络、资源与绩效之间的关系发现,创业网络能通过提供支持性服务(如资金、信息和其他非物质性支持)来提升创业绩效。Soh(2003)也研究发现,企业间联盟能够促进信息在结盟企业之间的共享;结盟企业之间的关系越密切,新产品开发等方面的绩效就提升得越快。<sup>[2]</sup>另外,企业通过有效地嵌入本地网络,能够更加深入地了解本地市场,完善以顾客为导向的服务体系,并且提升自己的创新水平(Gellyncy等,2007)。这些研究都表明,创业网络有助于创业者获取他们创业所需的资源,因而有助于创业者识别和开发创业机会(即开展创业活动)、提升新创企业的绩效。

另外,部分学者发现创业网络提升创业产出的作用要受到一些调节因素的影响。而且,调节因素越强烈,创业网络的产出效应就越明显。例如,Yiu和Lau(2008)研究发现,创业强度正向调节创业网络与创业绩效之间的关系;创业强度越大,网络的利用效率就越高,企业绩效也越好。<sup>[3]</sup>Julien(2004)通过对比分析弱关系和强关系发现,与强关系相比,弱关系能够带来更多的游离信息,其对企业技术创新的影响也更大;而且,企业的信息吸收能力越强,弱联系对企业绩效的影响就越大。Sorenson等(2008)研究指出,合作网络导向(与企业或者个人进行合作的倾向)通过影响创业者或者管理者的合作行为来提升创业或企业绩效,合作网络导向更能提升男性创业者的绩效。<sup>[4]</sup>这些学者的研究拓展了创业网络对创业活动和企业的内在作用。

以上研究主要从资源视角来关注创业网络对企业的内在作用,部分研究还考察了影响创业网络构建和变化的因素。Schutjens和Stam(2003)研究指出,企业从创建向成长阶段演化的过程伴随着网络关系的变化,由初期极其重视网络活动到逐渐有选择地重点关注某些关系。BarNir和Smith(2002)通过研究企业战略联盟发现,高管人员的网络倾向(即利用网络关系的倾向)、在关系网络中的声望以及关系强度都有利于联盟的发展壮大。

(二) 关系视角(社会学)

关系各方之间的交流和沟通有利于历史沉淀的形成<sup>[5]</sup>,如特定关系方之间形成的信任、承诺、友谊等(Liao和Welsch,2005)。根据社会镶嵌理论,企业的经济行为嵌入在一定的社会结构中,并受到不同主体彼此间历史沉淀的影响,如信任的建立<sup>[6]</sup>。本文在梳理相关文献的基础上构建了基于关系视角的创业网络研究框架(参见图2),学者们主要围绕信任、承诺、强关系、团队友谊等关系特性来开展相关研究。

信任问题最早受到学者们的关注,这里的信任是指关系各方间通过长期交往形成的一种互惠状态,信任的建立过程也是相互学习的过程(Nguyen和Rose,2009)。不同关系背景下的信任内涵也不尽相同。Williamson(1993)<sup>[7]</sup>就认为存在三种形式的信任,即算计信任(calculative trust)、个体信任(personal trust)及制度信任(institutional trust)。企业间的信任关系有利于企业间的信息和知识共享,提升企业乃至整个行业的竞争力。信任具有多种功

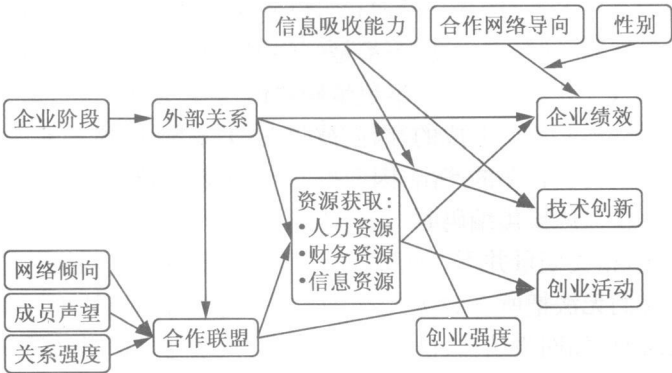


图1 基于资源视角的创业网络研究框架

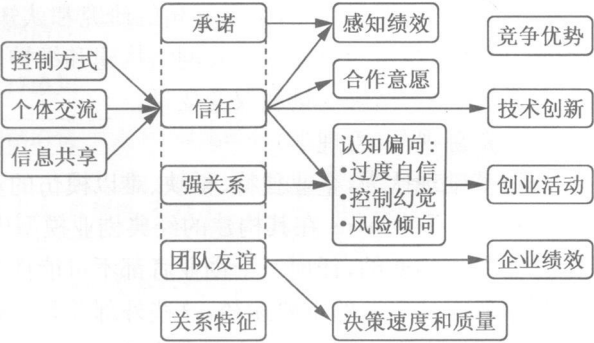


图2 基于关系视角的创业网络研究框架

能。首先,一定的信任水平代表个体或组织的社会嵌入程度。Granovetter(1985)指出,由于经济行为嵌入在特定的社会结构中,背叛的成本较高,网络成员倾向于选择信任对方。<sup>[6]</sup>交换的顺利进行有赖于信任,信任程度越高,则交易成本就越低。例如,Wu等(2008)在考察了高技术企业创业者间的信任问题以后指出,信任有助于提升企业与其他组织合作的意愿,从而提升企业的竞争优势。其次,信任是组织间网络管理的重要手段,组织间基于信任可通过协调交易行为来提升资源的流通质量(Hoang和Antonicic,2003),从而促进互惠。

关系视角的研究拓展了学者们对创业网络的理解。除了信任以外,近年来,网络成员间的强关系、承诺和友谊等因素也逐渐受到关注。例如,Marie等(2006)<sup>[8]</sup>从认知角度分析了社会资本对创业活动的影响,并且指出创业网络成员间的信任和强关系通过影响创业者认知(过度自信、控制幻觉、承担风险的倾向),进而影响他们的创业行为。随后,Marie等(2009)<sup>[9]</sup>通过实证验证了她们的观点。Francis和Sandberg(2000)对创业团队成员间的友谊进行了研究,发现创业团队内部成员间的友谊有助于创业决策的做出和提升决策质量,并且对创业绩效也产生积极的影响。

(三) 认知视角(心理学)

社会认知理论主要关注个体及关于个体行为认知的问题。<sup>[10]</sup>根据社会认知理论,个体会对自身、他人及所处环境的信息进行加工处理,以形成认知。在关系网络中,由于网络成员从周围环境摄取的信息是不对称的,因此,他们的认知也各不相同,具体表现为成员间的认同度不同,如共同语言、行为准则或倾向不同。根据认知视角的现有创业网络研究,本文构建如表3所示的研究框架,并且发现学者们主要围绕共同语言和准则以及网络成员间的一致性两个方面开展研究。

不同企业的创业者或管理者在认知上形成的广泛共识无疑有利于企业间共同语言、文化的产生。Uzzi(1996)的研究<sup>[11]</sup>表明,交流和沟通有利于形成共同语言。由于强关系的建立往往基于相似的背景,因此更容易促成共同语言的产生,有助于企业获取隐性知识和可靠的信息。共同语言和准则代表着相互间的信任、信赖和支持。Uhlauer等(2007)<sup>[12]</sup>通过研究企业所有者(股东)相互间的关系发现,在形成共同语言的基础上,构建组织间的共同行为准则和目标有助于提升相关企业的绩效。Marie等(2006)<sup>[8]</sup>也指出,共同语言和准则能够导致创业者过度自信,并产生控制幻觉,进而提升其承担风险的倾向,最终促进对创业机会的开发利用。

共同语言和准则是组织间关系形成内在一致性的基础。例如,创业精神是新创企业赖以生存和发展的重要因素,创业者之间形成的内在一致性有助于创业活动的开展,同时也有利于创业者提升失败承受力,并且能促进资源和信息交换(Liao和Welsch,2005)。网络成员间的一致性反过来也能巩固他们之间已有的关系,从而有利于关系的持续或永久化。Miller等(2007)<sup>[13]</sup>通过研究小企业战略网络发现,战略网络有利于各合作企业共同走向成功,合作企业间的价值观一致性越高,它们的商业收益和竞争优势感知就越强烈,而且也越有利于网络关系的保持和发展。Brunetto和Wharton(2007)通过考察澳大利亚中小企业网络发现,信任是调节创业者或管理者收益感知与其相应决策行为之间关系的重要因素。

从以上相关研究可以看出,关系主体之间的共同语言和准则以及内在一致性有利于产生良性的互动效应,即有利于创业者或管理者产生收益感知,从而有利于关系的持续和发展,这反过来又能提高关系主体之间的认同度。这种良性互动对于组织具有重要的意义。例如,当外部环境动荡不定时,商业关系一般都出于对利益的考虑。如果有一方认为无利可图,那么,这种关系就不可能存在;而基于共同语言和准则及其内在一致

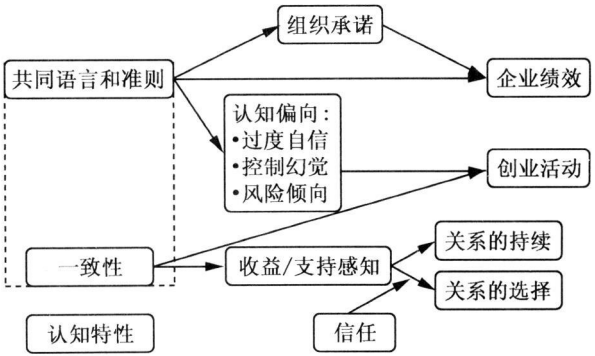


图3 基于认知视角的创业网络研究框架

性的关系往往比较稳定,关系各方往往着眼于长远考虑,不会为了一时的利益而采取背叛行为。

#### (四) 经济视角(经济学)

以上基于资源视角、关系视角和认知视角的研究都表明,创业网络能对创业活动和新企业产生积极的影响。但是,创业网络的构建和维护需要花费时间和成本,因此,近几年来,基于经济视角的创业网络研究开始受到关注。根据交易成本理论,人们在交易过程中为了追求利益最大化,往往通过订立契约或以隐性契约的形式来规范交易行为。<sup>[14]</sup>因此,创业网络对商业行为的影响存在一个效率问题。总体而言,基于经济视角的创业网络研究可分为关系网络的构建和维护以及对网络关系的利用(即网络利用)两个方面(参见图4)。

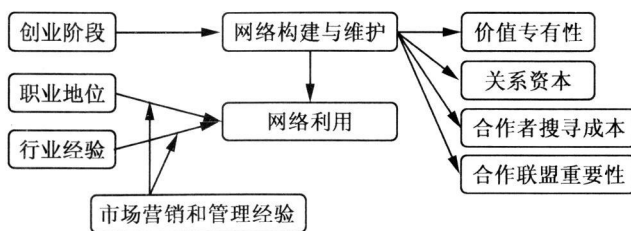


图4 基于经济视角的创业网络研究框架

构建和维护关系网络的时间和成本是基于经济视角的创业网络研究所关注的重点。虽然关系网络具有正产出效应,但新企业资源

有限,因此,创业者必须认真考虑如何利用有限的资源来获取最大的效益。时间对于创业者来说非常重要<sup>[15]</sup>, Greve 和 Salaff(2003)<sup>[16]</sup> 根据创业动机形成、创业准备和企业创建三个阶段来探讨构建和维护关系网络的时间分配问题。他们俩研究发现,创业者在以上三个阶段为构建和维护网络而花费的时间是不同的。为了获取最大的效益,创业者必须合理分配有限的时间,以使产出最大化。

订立契约是避免交换过程出现不确定性的重要保障。Reuer 等(2006)<sup>[17]</sup> 从交易成本角度分析了创业联盟契约的经济性问题,他们研究发现创业联盟所订立契约的复杂程度高,后期发生不必要损失的可能性就越小。此外,创业联盟的重要性、价值专有性和搜寻合作者的成本都趋向于提升,并且会对结盟企业的关系资本产生负面影响。可见,订立结盟契约有利有弊,企业应该根据具体情况综合考虑成本因素和结盟所能带来的好处。

新企业由于没有交易记录,技术和产品的不确定性较高,较难通过银行借贷等市场手段来筹措资金,因此,关系网络便成了它们的重要融资渠道(Baum 和 Silverman, 2004; Zhang 等, 2008)。Zhang 等(2008)发现,现有研究很少把市场手段与网络手段结合起来研究创业决策。他们通过实证研究证实,创业者创业前所担任的职务和积累的行业经验正面影响他们利用既有关系网络的倾向,而创业者的市场营销和管理经验则会减弱这种影响。<sup>[18]</sup> 他们的这项研究表明,如果创业者积累了丰富的市场营销和管理经验,就会表现出通过市场手段争取帮助的倾向。

#### (五) 小结

综上所述,以上不同视角的研究分别关注创业网络的不同方面。资源视角的研究着重阐释了不同类别的外部关系对于企业获取资源的重要性,这对于资源极其匮乏的新企业来说具有重要意义;关系视角的研究重点分析了关系特性对创业者的效益意识、认知偏向等的影响以及对创业活动的影响;认知视角的研究关注网络关系各方的认同度;而经济视角则考察了构建和维护网络的时间和成本以及网络成员间的契约问题。

以上四种视角的创业网络研究已经比较全面地分析了创业网络特性及其对创业的重要影响。但总的来说,现有创业网络研究缺乏核心理论作为支撑(Hoang 和 Antoncic, 2003),不同的学者只是基于某一视角提出自己的观点。事实上,很多权变因素会影响创业网络及其产出,仅从某个视角来进行研究难免存在以偏概全的问题,从而导致创业网络研究出现“不同视角割据”的局面,缺乏系统性和综合性。因此,本文认为在现有研究的基础上,有必要对创业网络研究的不同视角进行整合,构建一个多元化的创业网络研究整合框架。

本文从现有研究文献中归纳出了影响创业网络构建和演化的因素,并总结了影响网络产出的内部变量和外部变量。下面,通过剖析现有研究的不足,并关注学者们所提出的有价值的未来研究方向,来构建创业网络研究整合框架。

根据已有文献所指出的创业网络研究未来发展方向,本文运用扎根理论研究方法提炼出八条聚焦编码(参见表2)。我们把这八条编码分为四类:样本选择(相应的聚焦编码为样本的行业、区域等选择)、研究方法(相应的聚焦编码是研究方法选择)、对网络本身的研究(相应的聚焦编码是网络的概念、特性、维度及其度量,网络构建和管理,网络动态性研究)以及网络与其他变量(相应的聚焦编码是网络影响因素、网络对其他变量的影响和机理性研究)。样本选择(占16.05%)极大地影响研究结论的普适性,但现有研究对样本选择不够重视,未来应当从行业、区域、文化、企业发展阶段等角度来选择样本,以便得出更具普适性的研究结论。关于研究方法(占12.35%),学者们认为不同的研究方法通常各有利弊。但在创业网络研究中,一般性实证研究居多,而采用案例研究或跟踪研究方法进行的动态分析及适用于分析个体认知或行为的实验研究较少。有关网络本身的研究(占33.33%)及网络与其他变量(占38.27%)则是学者们针对研究不足认为未来研究应该重点考虑的部分。

表 2 未来研究方向提炼

类 别	描 述	聚焦编码	初级编码(部分)
样本选择(初级编码共 13 条)	为了得出更具普适性的研究结论,有必要从行业、区域、文化、企业发展阶段等角度来选择研究样本	样本的行业、区域等选择(13 条初级编码)	扩大样本的区域范围,扩大样本的行业范围,样本应包括处于不同发展阶段的企业,等等
研究方法(初级编码共 10 条)	不同的研究方法各有利弊,一般性实证研究居多,动态分析可采用案例研究或跟踪研究,涉及个人认知或行为的可用实验研究	研究方法选择(10 条初级编码)	对实验研究的利用(有些变量难以测量,可采用实验研究进行比较和分析)、对案例研究的利用、对一般性实证研究的利用、对纵向跟踪研究的利用,等等
对网络本身的研究(初级编码共 27 条)	主要包括创业网络的概念、特性分析、维度及维度间关系、网络的度量、网络的构建与管理、网络动态性研究等,未来研究应该进一步加以关注	网络的概念、特性、维度及其度量(15 条初级编码)	网络关系的度量(未来可采用更多并且更加细致的问题对小企业协会支持等进行度量)、网络活动的区域特性、发展中国家网络活动的特殊性、社会能力度量、社会资本各个维度间的关系,等等
		网络构建和管理(三条初级编码)	网络的利用和管理、构建和维护网络的机会成本,等等
		网络动态性研究(九条初级编码)	网络动态性、团队友谊的动态变化,等等
网络与其他变量(初级编码共 31 条)	现有研究对网络的前因变量以及网络对其他变量的作用机理关注不够,未来研究应该更加关注网络作为影响因素对于管理创新、机会开发等的影响	网络影响因素(九条初级编码)	网络倾向的前因变量(如个体特征、成就归属感对网络倾向的影响)、团队友谊的前因变量,等等
		网络对其他变量的影响(15 条初级编码)	社会资本对创业过程及管理创新的影响、合作网络导向对发现商业机会、获取和交换资源的影响,等等
		机理性研究(七条初级编码)	网络活动与绩效的因果关系、社会资本和人力资本的相互作用,等等

注:由于篇幅有限,本表只列示部分初级编码。  
资料来源:根据相关文献整理。

尽管有不少学者认为样本和研究方法的选择应该多样化,但从现有研究看,这一点难以做到。因

此,有必要根据研究内容和研究对象选择合理的样本与研究方法,具体而言就是应该结合具体的研究问题(如对网络本身的研究、对网络与其他变量的研究)来选择研究样本和方法。据此,本文重点关注这两部分以构建创业网络研究整合框架。

根据现有研究内容以及学者们所指出的未来研究方向,借鉴 Covin 和 Slevin(1991)以及 Zahra (1993)所提出的创业导向概念模型<sup>③</sup>,本文构建如图 5 所示的创业网络研究整合框架。该整合框架综合了创业网络研究的多个视角,运用多个中间变量来解释创业网络的产出效应,并从内、外部两个方面来剖析影响创业网络构建和演化的因素,并且解释创业网络自身的作用机理。

根据图 5,本文认为未来的创业网络研究应该着重关注以下几个方面。

1. 创业网络的特性。现有研究对创业网络的特性关注不够,未来研究应该进一步明晰创业网络的内涵和外延。<sup>[18]</sup>根据 Nahapiet 和 Ghoshal(1998)以及 Liao 和 Welsch(2005)等的研究,创业网络具有三方面的特性,即结构特性、关系特性和认知特性。结构特性可用来描述网络成员间的直接或间接关系(Hoang 和 Antoncic, 2003),如网络规模、关系强度、结构洞等;关系特性表现为关系各方之间通过交流与沟通所形成的信任、友谊等(Liao 和 Welsch, 2005);而认知特性则关注关系各方之间的共同语言、准则等。现有研究大多关注创业网络某一方面的特性,Honig 等(2006)<sup>[19]</sup>针对这种情况指出,未来应当多视角分析网络关系,以便更加深刻地认识关系特性及其影响。现有研究已经证明创业网络不同特性之间是相互补充、相互促进的,未来研究应该关注不同特性间的转化问题(Liao 和 Welsch, 2005)。

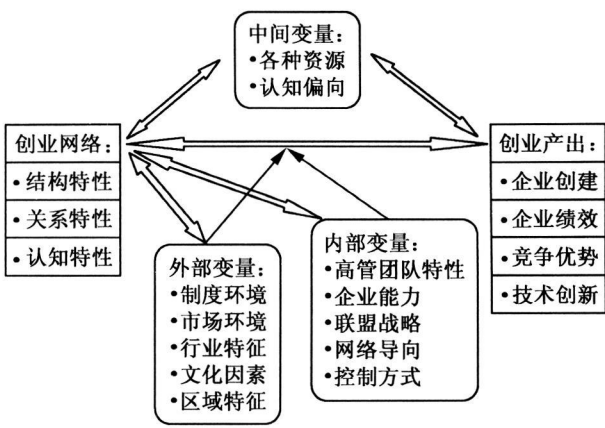


图 5 创业网络研究整合模型

2. 中间变量。创业网络的产出效应是多样化的,如影响企业创建、促进企业绩效、带来竞争优势、推动技术创新,等等。但创业网络在很多情况下只能产生间接影响,必须通过资源获取、认知偏向等变量来产生作用。创业网络能帮助企业获取创业所需的资源,从而提升企业的竞争优势和绩效(如 Premaratne, 2001)。另外,创业网络也能影响创业者的认知,如降低风险感知,促进创业者开展创业活动<sup>[9]</sup>。因此,把资源获取和认知偏向作为中间变量可加深有关创业网络对新创企业作用的认识。然而,资源获取与认知偏向只是许许多多中间变量中的两个重要变量,有关创业网络作用机理或其他中间变量的研究比较滞后(Dodd 等, 2002; Baron 和 Markman, 2003 等),还有待未来迎头赶上。

3. 外部变量。外部变量主要是指企业所处的外部环境和相关因素,包括制度环境、市场环境、行业特征、文化因素、区域特征等。外部变量影响创业网络的构建和演化,而现有研究一直缺乏对创业网络前因变量的梳理,如 Francis 和 Sandberg(2000)、Schutjens 和 Stam(2003)等都认为,未来研究应该多关注影响网络关系变化的因素。根据我们的文献统计,截至 2009 年,还没有出现关于创业网络影响因素的研究,未来研究应该补上这一课。

作为创业环境的两大要素,制度和市场分别通过相应的机制来影响创业者和新创企业的行为。例如,如果制度环境不完善或者市场的调节作用有限,那么就有可能阻碍创业者和新创企业通过市场手段来获取资源,但却会驱使他们动用网络关系等非市场手段。在不同的行业、文化和区域背景下,创业网络千差万别,未来研究应该关注不同行业、文化和区域背景下的创业网络问题(Littunen, 2000; Dodd 等, 2002; Chetty 和 Campbell Hunt, 2003; Soh, 2003; Medade 和 Spring, 2005)。此外,外部变量还会在一定条件下调节创业网络与产出的关系。例如,在制度和市场的双重作用下产生的环境动态性、宽松



度和复杂性等都会极大地影响创业网络的产出。对这些外部变量的分析一方面可以加深对相应环境下网络关系的理解,从而得出信度更高的研究结论;另一方面又可指导企业在特定的行业、文化和区域背景下构建合理的网络关系。

4. 内部变量。创业网络的内部变量主要是指企业内部或创业者自身的因素,如高管团队、企业战略(联盟和网络导向战略)、网络关系控制方式等。与外部变量相似,内部变量也会对网络的构建和演化以及网络的产出产生影响。高管团队或创业者以往的工作经历和管理经验等都会影响其对网络关系的利用<sup>[18]</sup>。BarNir 和 Smith(2002)指出,个体的成就或归属感需求也会促进其对关系网络的利用,提升网络的产出效率。Marie 等(2009)<sup>[9]</sup>研究发现,创业经验对于社会资本、认知和创业进程的影响仍有待深入研究。企业的发展战略,如联盟和网络导向战略的实施会使企业更倾向于通过合作来解决问题<sup>[4]</sup>,把外部合作看作是提高效益的重要途径。另外,企业实施联盟和网络导向战略有助于对已有关系的利用,从而会调节创业网络与产出的关系。社会控制和契约控制这两种不同的控制方式对网络关系产生不同的作用。在一般情况下,社会控制更有利于关系各方之间的沟通和信任的建立。但已有研究表明,在动态环境下,社会控制存在一定的风险,借助于契约控制能降低这种风险。另外,企业的能力,如社会能力、关系管理能力、吸收能力,也是重要的内部变量。

从以上分析看,创业网络特性以及创业网络与产出间的关系极其复杂。探讨各外部变量和内部变量对创业网络的构建、演化及产出效应的影响,以帮助创业者和新创企业意识到关系的重要性,根据外部环境来调整自己,并通过有效管理使网络关系的作用最大化。除了以上提到的几个方面外,对创业网络本身的研究以及创业网络产出测量是创业网络研究的关键所在,也需要未来研究加以重点关注。例如,关于创业网络的测量,目前,由于无法真实反映创业者或新创企业所处的内、外部环境,研究者往往只是从某个方面来考虑创业网络的测量问题,未来可采用实验研究法来解决创业网络的测量问题(Ravasi 和 Marchisio, 2003),以使测量结果更加贴近实际<sup>[20]</sup>。另外,网络产出也是多样化的,现有测量指标体系大多关注创业网络所能带来的经济效益<sup>[15]</sup>,而诸如情感支持等非经济方面的因素却被忽略了,这些问题都需要未来研究进行深入的探讨。

---

\* 本研究得到了中山大学管理学院李新春教授和张书军副教授,美国加州大学终身教授、吉林大学管理学院“千人计划”特聘教授李明芳教授,以及吉林大学管理学院博士研究生导师葛宝山教授的指导,在此对以上各位老师表示衷心的感谢。

#### 注释:

①这六种英文期刊是 Journal of Business Venturing、Entrepreneurship Theory and Practice、Small Business Economics、International Small Business Journal、Journal of Small Business Management 和 Entrepreneurship and Regional Development。这六本期刊 2009 年的影响因子分别为 2.260、1.704、1.380、1.347、1.088 和 1.020。

②关于扎根理论研究方法,可参见《外国经济与管理》2010 年第 12 期的相关文章。

③Covin 和 Slevin(1991)从组织行为视角分析了创业导向与企业绩效之间的内在关系,还考察了一些权变因素(如外部环境、高管团队、组织资源等)对创业导向与企业绩效关系的影响;而 Zahra(1993)等学者对这个模型进行了完善。

#### 主要参考文献:

- [1] Barney, J B. Firm resources and sustained competitive advantage[J]. Journal of Management, 1991, 17(1): 99- 120.
- [2] Soh, P H. The role of networking alliances in information acquisition and its implications for new product performance[J]. Journal of Business Venturing, 2003, 18(6): 727- 744.
- [3] Yiu, D W, and Lau, C M. Corporate entrepreneurship as resource capital configuration in emerging market firms[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2008, 32(1): 35- 57.
- [4] Sorenson, R L, Folker, C A, and Brigham, K H. The collaborative network orientation: Achieving business success through collaborative relationships[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2008, 32(4): 615- 634.
- [5] Granovetter, M S. Problems of explanation in economic sociology[A]. in Nohria, N, and Eccles, R(Eds.). Networks and organizations: Structure, form, and action[C]. Boston: Harvard Business School Press, 1992.

(下转第 25 页)

- [12]Yang, D. Culture matters to multinationals' intellectual property businesses[J]. Journal of World Business, 2005, 40(2): 281- 301.
- [13]Samson, D. Intellectual property strategy and business strategy connection through innovation strategy[R]. Working Paper No. 08/05, ISSN 1 447- 1 795.
- [14]Motohashi, K. Licensing or not licensing: Empirical analysis on strategic use of patent in Japanese firms[R]. RIETI Discussion Series, 2008, 06- E- 021: 1- 15.
- [15]Scellato, G. Patents, firm size and financial constraints: An empirical analysis for a panel of Italian manufacturing firms[J]. Cambridge Journal of Economics, 2007, 31(1): 55- 76.
- [16]Schneider, J E. Intellectual property: The driving force for growth and funding[J]. Journal of Commercial Biotechnology, 2002, 8(4): 320- 324.
- [17]Bekkers, R. Intellectual property rights, strategic technology agreements and market structure: The case of GSM[J]. Research Policy, 2002, 31(7): 1 141- 1 161.
- [18]Lichtenthaler, U, and Ernst, H. Technology licensing strategies: The interaction of process and content characteristics[J]. Strategic Organization, 2010, 7(2): 183- 221.
- [19]Teece, D J, Pisano, G, and Shuen, A. Dynamic capabilities and strategic management[J]. Strategic Management Journal, 1997, 18(7): 509- 533.
- [20]Lumpkin, G T, and Dess, G G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance[J]. Academy of Management Review, 1996, 21(1): 135- 172.

(责任编辑: 谷 化)

(上接第9页)

- [6]Granovetter, M S. Economic action and social structure: The problem of embeddedness[J]. American Journal of Sociology, 1985, 91(3): 481- 510.
- [7]Williamson, O E. Calculativeness, trust, and economic organization[J]. Journal of Law and Economics, 1993, 36(1): 453- 486.
- [8]Marie, D, Carolis, D, and Saparito, P. Social capital, cognition, and entrepreneurial opportunities: A theoretical framework[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2006, 30(1): 41- 56.
- [9]Marie, D, Carolis, D, Litzky, B E, and Eddleston, K A. Why networks enhance the progress of new venture creation: The influence of social capital and cognition[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2009, 33(2): 527- 545.
- [10]Flavell, J H. Cognitive development: Children's knowledge about the mind[J]. Annual Review of Psychology, 1999, 50(1): 21- 45.
- [11]Uzzi, B. The sources and consequences of embeddedness of economic performance of organizations: The network effect[J]. American Sociological Review, 1996, 61(4): 674- 698.
- [12]Uhlaler, L M, Floren, R H, and Geerlings, J R. Owner commitment and relational governance in the privately held firm: An empirical study[J]. Small Business Economics, 2007, 29(3): 275- 293.
- [13]Miller, N J, Besser, T, and Malshe, A. Strategic networking among small businesses in small US communities[J]. International Small Business Journal, 2007, 25(6): 631- 665.
- [14]Williamson, O E. The economic institutions of capitalism[M]. New York: The Free Press, 1985.
- [15]Watson, J. Modeling the relationship between networking and firm performance[J]. Journal of Business Venturing, 2007, 22(6): 852- 874.
- [16]Greve, A, and Salaff, J W. Social networks and entrepreneurship[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2003, 28(1): 1- 22.
- [17]Reuer, J J, Arino, A, and Mellwig, T. Entrepreneurial alliances as contractual forms[J]. Journal of Business Venturing, 2006, 21(3): 306- 325.
- [18]Zhang, J, Souitaris, V, Soh, P, and Wong, P. A contingent model of network utilization in early financing of technology ventures[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2008, 32(4): 596- 613.
- [19]Honig, B, Lerner, M, and Raban, Y. Social capital and the linkages of high tech companies to the military defense system: Is there a signaling mechanism[J]. Small Business Economics, 2006, 27(4/5): 419- 437.
- [20]Ravasi, D, and Marchisio, G. Going public and the enrichment of a supportive network[J]. Small Business Economics, 2003, 21(4): 381- 395.

(责任编辑: 谷 化)