

企业家网络与创业成功的关系研究综述

刘冰¹ 姜珺² 陶少青³

(1.浙江理工大学 经济管理学院 浙江 杭州 310018 ;

2.浙江日报社 浙江 杭州 310027 ;

3.清华大学 公共管理学院 北京 100084)

摘要 :创业成功取决于诸多条件。从本质上讲,创业是创业者对可以调动的一切资源进行整合以创造商业价值的过程,这些资源包括创业者自身的人力资本、物质资本以及不容忽视的社会资本。企业家网络作为一种社会资本在解释创业成功的问题上引起了学术界的广泛关注。试图对企业家网络与创业成功之间关系的研究做一个综述,以了解这一领域的研究现状和发展方向。

关键词 :企业家网络;创业成功

中图分类号:F27

文献标识码:A

文章编号:1001-7348(2006)06-0171-03

0 前言

在研究企业家网络与创业成功的关系中,问题的发端是企业家网络对创业成功究竟有没有推动作用,这个问题激发了研究者从实证的角度对这两个变量做相关性分析。尽管统计分析的结果还存在争议,但是大多数研究者认为企业家网络对创业成功有正向推动作用。这一结果要求研究者进一步从理论上解释,企业家网络为什么对创业成功

实验室技术员、实验室管理员等密切配合,团结一致,形成科研纵向多层次大联合,发扬团队协作精神,建立高质量课题的科研工作平台。目前正在进行的“985工程”二期建设论证工作的核心就是科研平台的组建,这种平台建设的着眼点之一,也在于资源的共享。

同时,研究项目的成果必须强调时效性,必须注意相关国际前沿研究动态,了解国内外此方面的研究进展,以此来进一步完善项目的总体规划和实施。只有加强课题组成员的国际交流与合作,掌握国内外科技发

是有利的,其内在的机理是什么;以及什么样的企业家网络对创业成功的推动作用最大。本文试图对目前讨论的结果做出综述,并探讨了目前这一领域中研究的难点和发展趋势。

1 企业家网络的理论渊源

企业家网络这一概念的提出是两条研究思路的交汇和融合。从字面上看,企业家网络是“企业家”和“网络”的结合,一条研究

展动态,才能保持项目研究的国际领先水平。

4 小结

科研组织是一种开放的社会系统,环境因素对其生存、发展及社会功能的实现,有着重要影响。高校科研组织创新是一个永恒的课题,其目的是提高高校的科研创新能力,降低科研成本,提高科研成果产出率,与高级人才培养相辅相成,提高高校对国家科教发展和社会进步的贡献率。科研组织没有放之四海而皆准、一成不变、长期高效的模

思路是从“网络”的研究中逐渐凸显了“企业家”的地位,从原来对企业网络或者组织网络的研究过渡到对企业家个人网络的研究;另一些研究者的出发点则刚好相反,是在关注“企业家”的过程中逐渐引入了“网络”的维度。

首先,从“网络”到“企业家网络”的思路。经济学和管理学中最早的对网络的研究是针对组织的网络展开的,这些研究启发了企业家网络研究的思路。经济学科研究了

式,所以必须与时俱进,不断进行改革创新。

参考文献:

- [1] 林学俊.从科学中心转移看科研组织形式的演变[J].科学技术与辩证法,1998,15(4):53.
- [2] 冯扬,张玉璐,花明.科研组织的知识管理模式初探[J].管理评论,2003,15(6):51-54.
- [3] 张保生.美国高等学校人文社会科学研究考察印象[J].中国高教研究,1998,(4).

(责任编辑:董小玉)

收稿日期:2006-03-20

基金项目:国家自然科学基金项目(70401005)

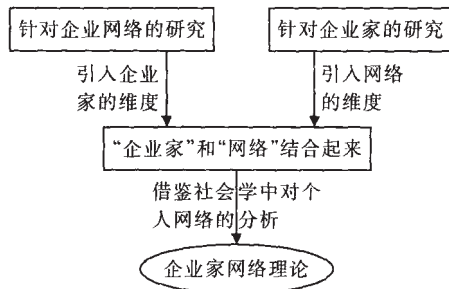
作者简介:刘冰(1976-),女,湖南常德人,浙江大学经济学院博士生、讲师,研究方向为“人力资本、产业集群”等;陶海青(1974-),男,浙江绍兴人,博士后,研究方向为“认知行为、产业集群”等。

大量的网络以及网络参与者之间的不同的交换关系,这些研究认为组织之间有持久的信息接触、交换关系或者两者皆有。这种持久的而不是“一锤子买卖”的关系可能源于交易费用的节省。管理学产生了对企业网络研究的大量文献,主要考察了公司之间的长期关系,比如合作、战略联盟、合资经营和其它形式的合作。管理学的研究者考察了进行合作的企业之间的网络关系,通过企业董事会成员“互锁”的董事会所形成的较大规模的合作网络,或者中小企业的信息网络^[1]。总的说来,企业网络的框架对企业绩效甚至产业集群和区域的竞争力方面有重要的解释力,但是事实上网络中交流信息、运作资源的主体主要是各个层次的企业家,只有对嵌入在这些网络中的企业家的行为有清楚的认识,才真正有可能准确地把握网络运行的内在机理,因此在原来的企业网络中引入了“人”的因素,引发了对“企业家网络”的关注。

其次,从“企业家”到“企业家网络”的思路。企业家建立组织,并使他们能抓住市场的机会^[2]。他们和业已建立的公司进行竞争时面临着至少两个劣势:他们的企业在发展过程早期规模狭小(小规模障碍),他们的公司缺乏名声和公司历史(新公司的障碍),所以企业家精神研究传统上试图解释至少一些创业企业在竞争的环境中能繁荣和增长。研究者从企业家本身特征的差异、企业家所具备的人力资本和社会资本等方面的差异进行解释。企业家网络则作为社会资本的一种被引入到对企业家创业和经营绩效的解释中来,从而形成了“企业家网络”的分析视角。比如企业家网络帮助企业家接触风险投资者、关键的竞争信息以及潜在客户等。在20世纪80年代的企业家研究中出现了将企业家和网络结合起来解释创业成功的大量文献^[3]。这种研究思路被称作是“企业家的网络方法”^[4]。

主要源于管理学的企业家精神研究一旦发现了企业家网络的重要性,管理学者便积极地从其它的学科中引入合理的研究方法,试图将这些研究推向深入。社会学在这方面提供了非常有益的借鉴。网络理论中的社会学的方法比经济网络有更长的传统,它们将单个的个人视为网络的节点,将交流或者信息联系视为是这些人之间的连接线^[5]。

社会学理论形成了对网络结构分析的语言,比如,网络规模、密度以及参与者在网络中的位置等都是社会学理论中的“舶来品”,它们直接构成了企业家网络中的核心概念。网络与网络化的作用不再限制在社会学中,而是日益被当作理解新企业启动阶段与新事业开发和成长中的企业家行为的一种途径。附图画了企业家网络理论来源。



附图 企业家网络理论来源

2 企业家网络能否推动创业成功

关于企业家网络是否能推动新事业的发展 and 成功,研究者提出了“网络成功假定”,即认为企业家网络与创业成功存在正向关系。这一假定的提出吸引许多学者从实证的角度给予验证,但是验证的结果还存在争议。

Aldrich, Rosen and Woodward (1987)做了一个第一手的研究,他们观察了企业家的结网活动对各自的创业企业成功的影响^[6]。他们采用的解释变量包括:企业家个人网络的规模、密度以及接近网络资源的容易程度。其结论是对网络资源的接近程度是重要的,而且和开始一项新的商业的决定正相关。在创业不到3年的企业中,网络密度与创业企业的盈利负相关,对网络资源的接近与创业企业的盈利正相关。

Hansen (1995)从3个方面测量了创业者的结网活动:创业团队中有多少成员来自创业者的个人网络;企业家网络的规模;与网络交流的频率。他发现来自创业者个人网络的创业团队成员与创业成功之间有显著的正向关系。但是和前项研究所不同的是,他的结论认为企业家网络的密度与创业成功之间的关系是正相关的^[7]。这里虽然产生了争议,但是Aldrich等人和Hansen实际上都站在企业家网络会支持创业成功的立场上,只不过他们对什么样的网络更有利于推动创业成功持有不同的见解。

Ostgaard and Birley (1996)的研究则用4个变量来刻画企业家网络的特征,即网络规模、用于维持和扩大网络的时间、网络密度和使用网络的强度,而以3年中的销售增长率、雇员的增长率和利润增长率作为测量创业成功的指标^[8]。其主要结论是:企业家网络的规模和用于维持和扩大网络的时间都显示出与雇员增长率的显著正相关(但是与其它两个成功的变量不相关)^[9]。

在实证检验的结果支持“网络成功假定”的同时,其它一些研究者却得到了一些令人沮丧的结果。Cooper, Folta and Woo (1991)通过跟踪研究掌握创业者的结网活动和信息来源,考察这些活动与企业3年之后是否存活的关系,遗憾的是他们的研究没有发现两个变量之间有任何显著的相关性^[10]。Aldrich and Reese (1993)在分析了来自美国北卡罗来纳州的企业家时通过网络规模、用于发展和维持商业接触的时间考察了企业家网络的特征。他们的研究结果发现两年之后的生存企业(在同一业主下的同一企业的维持)以及作为企业家成功标志之一的收入的增长与结网变量之间没有相关性^[11]。

3 企业家网络如何推动创业成功

尽管在企业家网络是否能推动创业成功的问题上还存在诸多争议,但是也有一部分研究者相信“网络成功假定”是成立的,并开始对这一现象进行解释。企业家只能从他们的感知、资源以及技能范围内提取价值。研究一个成功的创业过程需要检验机会如何被感知与评估,执行战略如何被提出与实施,以及资源如何被整合^[12]。一般说来,社会资本提供了有助于发现机会以及对稀缺资源进行识别、收集与配置的网络^[3,12]。企业家网络有助于创业的开拓过程,也与提供和扩散了关键信息以及其它必要的资源相关。

首先,企业家网络有助于发现机会。创业成功的第一步是对市场机会的认知和判断。管理学者认为通过社会关系而进行的知识、信息以及其它资源积累产生了新的“生产性机会”,并且构成了新事业开发与成长中的驱动力。在发现机会的过程中,Aldrich and Reese (1993)认为企业家网络使新生企业家接触新的不同思想、世界性观点,从而为他们对潜在思想或事业的选择提供了参考。Uzzi (1999)认为个人网络对企业家发现机会的支持直接来自于信息的传递和扩散。

企业家往往处在 Burt (1992) 所描述的“结构洞”^[13] 的位置上, 拥有至少两个不重叠的网络, 分别来自单个网络的信息都不能提供完整的商业价值, 而将信息整合起来便能体现出商业价值。结构洞往往是市场特征以及产品与资源信息流动的通道。Low and Abrahamson (1997) 提供了一个企业家通过个人网络发现机会的生动事例: 一个相当成功的瑞典企业家精心的维护了一个管理咨询专家的网络, 这些专家提供的信息使他了解了 CAD/CAM 技术可以解决的顾客问题, 即提供他需求的信息。而他所维持的另一个网络中的专家能提供信息帮助他判定市场上所需的这种技术是否可行。通过对这两个网络的细心发展与管理, 他在 15 年中成功地建立 30 多个领先的公司^[14]。

其次, 企业家网络有助于整合资源。创业企业成长的前景可能取决于企业家捕获外部资源 (包括诸如资本、供应商等有形资本以及信息和知识等无形资产) 的能力。Johannisson (1988) 指出, 企业家是一个具有网络的人, 他的个人网络是现有企业家从环境中获取资源而交换信息的手段^[15]。实际上许多研究都观察到企业创始人依靠个人网络动用融资及其它商业资源的现象。企业创办者利用自身的私人商业接触的个人网络获得市场上无法获得 (或者不能低价获得) 的资源和信息。由于网络伙伴的朋友或者亲戚关系, 通过个人网络以优惠的价格获得资源的机会就会产生。这些网络伙伴免费地或者低于市场价格为企业家提供特殊的资源仅仅是给企业家帮一个忙, 或者为了他们以前从企业家那里获得的好处还一个人情。现实的例子包括, 其配偶在创业公司中工作而没有获得薪水, 由生意上的朋友免费提供新的或者二手的生产设备。企业能从网络中获得市场上得不到的资源的例子包括声誉, 比如, 从一个一般不向创业公司订货的大企业那里所获得的订单, 或者从朋友那里获得新的、难于购买关于技术的信息等。很显然, 企业家通过自身的个人网络获得资源越便宜、越频繁, 他实现超越竞争的成本优势的机会就越好。

4 企业家网络与创业成功的关系深入探讨

对企业家网络与创业成功的关系判定

及其内在机理的分析, 帮助我们认识了这对关系的实质, 但是离有效的政策含义还有一段距离。研究者还要回答的问题是: 什么样的企业家网络有助于创业的成功, 这样才能为企业家有目的地管理网络带来启发。

对这一问题的探索使研究深入到企业家网络的结构问题上。单个的企业家及之间的联结关系构成了网络。网络的结构特性是社会网络理论家关注的焦点^[16]。对企业家网络结构的分析可以从以下 4 个方面展开: 规模、联系的力量、密度和范围。规模由联结的数量衡量, 联结的数量越多, 说明网络规模越大。一般说来, 有较多联结的人们能获得更高的收益; 联系的力量 (the strength of ties) 是指依赖这种联系进行接触的频率与强度; 密度是一个相对概念, 是指节点之间联结的数量相对于所有可能联结的百分比, 这个比例的高低说明了网络的密集和稀疏的程度; 范围指的是这些网络联结的多样性, 这里的多样性具有功能和空间位置的双重含义。一方面, 功能上的多样性可能由于跨越了不同功能的网络而实现, 比如企业家既拥有人才网络, 又拥有投资者网络; 另一方面, 网络的多样性也可能通过渗透到不同的空间位置而得到。

Low and Abrahamson (1997) 发现成功企业家的网络特征因环境而不同, 创业成功的一个关键环节是对组织的设计和和实施, 而这种“实施过程的性质因一个环境到另外一个环境而变化, 也就是说在一个环境中有效的过程可能会在另外一个环境中遭到失败”。在新产业中, 成功的企业家具有对两个不重叠网络的强联系。在成长阶段, 成功企业家具有弱联系网络。而在成熟阶段, 成功企业家具有强联系网络。在解释新产业中的成功企业家网络特征的时候, 他们认为新组织的奠基人在两个或多个不重叠的网络中具有强联系。来自这些强联系的深入知识与了解, 以及这些网络是不重叠的事实, 使得这个创业者能通过连接这两个或者多个网络创建了一个新组织形式。尽管企业家网络与企业家利益、经历甚至个性相关, 但是企业家确实可以通过对网络的有效管理和整合增加创业成功的概率。

研究者观察到企业家网络对创业成功的推动作用受到外界环境的影响, 就像 Timmons (1999) 所强调的, 一个动态的创业

过程取决于因素的整体整合。因素的性质与混合将往往是因不同的社会经济环境而变化, 会随着产业的不同而不同^[17]。Liao and Welsch (2003) 研究了不同的产业中企业家网络结构的差异。他们认为技术性企业的创立与成长尤其依赖于把企业本身特有的知识与外部合作伙伴的知识进行联合, 因此基于技术的企业家从联系的嵌入性中得到了更多的好处, 能与非冗余的信息进行更多、更自由的交换, 因此技术型企业家应该建立一个充满弱联系的网络以有效率地获取知识^[18]。基于非技术的企业家从结构的嵌入性中得到了更多的好处, 这些企业家的个人网络具有广泛性, 并且充满了强联系, 这为非技术型的企业家动用资源提供了帮助。

5 当前研究的难点

尽管对企业家网络与创业成功之间的关系的研究正在走向深入, 但是我们应该看到目前对“创业成功假定”的验证在逻辑上还是非常粗糙的, 这使得深入研究中碰到了一系列难题。

5.1 如何解决企业家的异质性问题

目前大部分的相关研究都 (明确地或者隐含地) 假定企业家是给定的, 而且是同质的个体——尽管他们的网络伙伴可以是不同质的。这个假定掩盖了企业家本身的差异, 而事实上企业家特征和意图在考察结网活动和创业成功之间的关系的时候是非常重要的。不同类型的企业家有不同的渴望和不同的营销能力。

企业家本身在结网能力和吸收能力方面也有差异。虽然观察到的是企业家网络差异对创业成功的影响, 但是到底是什么造成了网络差异呢? 一些研究者认为个人网络的差异以及运用网络的能力差异本身就是企业家能力高低的反映。这样就给企业家网络的研究造成了一个难题: 企业家本身的能力确实体现在企业家现存的网络特征中, 那么建立了良好网络关系的企业家得到成功是不是可以归结到企业家本身有更高的能力呢? 也就是说, 如何剔除企业家网络中可能包含的企业家本身的能力因素成为一个难题。如果这个问题解决不了, 那么人们宁愿仅仅从企业家能力的角度解释创业成功, 而并不需要企业家网络理论。

5.2 如何剔除创业的起始条件对创业成功

的影响

研究者发现创业企业的规模、战略和产业对企业家网络(或者结网活动)进而对创业成功有密切的关系。Lee and Tsang (2001)对新加坡的华人企业样本的企业家成功进行了经验研究。他们认为企业家交流的网络规模与各自的创业企业的增长率正相关,但是这种影响对大企业的作用比对小企业的作用更为显著。即使创业企业在发展过程的同一阶段,创业企业在规模上也很不同,但是许多经验研究都没有控制企业规模造成的影响。

另外,企业家在可以获得的自身的资源方面也可能很不同,比如金融资本、技术诀窍、专利等。所以Bayer (1991)批评了网络成功假定,提出一个完全不同的“弥补自身不足的假定”^[19]。这一假定认为仅有那些资源配备不全的企业家才会建立大型的网络,并且密集地从网络合作者中获得支持。如果在创立时企业家拥有的资源数量对生存有直接和正向的联系,那么企业家的结网活动仅仅是为了弥补较差的起始条件。这些研究都说明在更为细致的研究中控制创业的起始条件的差异是十分必要的。

参考文献:

- [1] Witt P. Information networks of small and medium-sized enterprises, *Journal of Enterprising Culture*, 1999,(7):213-231.
- [2] Larson A. and Starr J.A. A network model of organization formation, *Entrepreneurship Theory & Practice*, Winter, 1993, 5-15.
- [3] Birley S. The role of networks in the entrepreneur

ial process, *Journal of Business Venturing*, 1985,(1):107-117.

- [4] Bruderi J. and Preisdorfer P. Network support and the success of newly founded businesses, *Small Business Economics*, 1998,(10) 213-225.
- [5] Granovetter M.S. The strength of weak ties, *American Journal of Sociology*, 1973,(78) :1360-1380.
- [6] Aldrich H.E., Rosen B. and Woodward W. The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study in Churchill N.C., Homaday J.A., Kirchoff B.A., Krasner O.J. and Vesper K.H.(eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Wellesley, MA Babson College) 1987,154-168.
- [7] Hansen E.L. Entrepreneurial networks and new organization growth, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 1995,(19) :7-19.
- [8] Ostgaard T.A. and Birley S. New venture growth and personal networks, *Journal of Business Research*, 1996,(36) 37-50.
- [9] Cooper A.C., Folta T. and Woo C.Y. Information acquisition and performance by start-up firms in Churchill N.C., Bygrave W.D., Covin J.G., Sexton D.L., Stevin D.P., Vesper K.H. and Wetzel W.E. Jr.(eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Wellesley, MA Babson College), 1991. 276-290.
- [10] Aldrich H.E. and Reese P.R. Does networking pay off? A panel study of entrepreneurs in the research triangle in Churchill N.C., Birley S., Doutriaux J., Gatewood E.J., Hoy F.S. and Wetzel W.E. Jr.(eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Wellesley, MA Babson College), 1993, 325-339.
- [11] Kodithuwakku S.S., Scott M.G. Entrepreneurial

Diversity in an Apparently Uniform Context. Sixth Global Entrepreneurship Conference. Imperial College London, 1996.

- [12] Uzzi B. Embeddedness in the making of financial capital: how social relations and networks benefit firms seeking finance, *American Sociological Review*, 1999,(64) :481-505.
- [13] Burt R.S. *Structural Holes: The Social Structure of Competition* (Cambridge MA: HBS Press), 1992.
- [14] Low M.B. & Abrahamson E. Movements, Bandwagon and Clones: Industry Evolution and the Entrepreneurial Process, *Journal of Business Venturing* 1997,(12):435-457.
- [15] Johannisson B.. Business formation: a network approach. *Scand. J. Manage.* 1988,4,(3/4):83-99.
- [16] Adler P., & Kwon S.W. Social capital prospects for a new concept. *Academy of Management Review* 2002 27(1) :17-40.
- [17] Timmons J.. *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. McGraw-Hill, Boston, 1999.
- [18] Liao Jianwen & Welsch Harold. Social capital and entrepreneurial growth aspiration: a comparison of technology- and non-technology-based nascent entrepreneurs, *Journal of high technology management research* 2003,(14):149-170.
- [19] Bayer K. The impact of using consultants during venture formation on venture performance in Churchill N.C., Bygrave W.D., Covin J.G., Sexton D.L., Stevin D.P., Vesper K.H. and Wetzel W.E. Jr.(eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (Wellesley, MA Babson College), 1991. 291-305.

(责任编辑 赵贤瑶)

Review on Relationship between Entrepreneurs' Networks and the Success of Start-ups

Abstract: The success of start-ups depends on a number of conditions. Initiating a new venture is essentially a process that founders create business value by making use of all available resources, which include founders' own human capital, physical capital and social capital as well. As a kind of social capital, entrepreneurs' networks have gained academic attention as a factor for the success of start-ups. This paper reviews the research on relationship between entrepreneurs' networks and success of start-ups so that we can capture the current research status and direction of development in this field.

Key words: entrepreneurs' network