

DOI 编码: 10.3969/j.issn.1672-884x.2014.04.006

相对关系导向与新创企业成长:制度环境的调节作用

郑丹辉¹ 李新春² 李孔岳²

(1. 北京大学光华管理学院; 2. 中山大学管理学院)

摘要: 基于组织二元性的理论框架,本文通过引入相对关系导向概念,发现新创企业在关系网络上的相对资源投入量与成长绩效之间是一种倒 U 型关系,而且在产品和要素发育不完善、地区产权保护水平较低的制度环境下,偏好关系网络的战略行为对创业成长的正向作用会更加明显。这说明,新创企业做到构建关系网络和增强创新性的二元性有利于创业成长,但外在制度环境会直接影响企业实施这 2 种战略行为的相对成本,从而决定战略二元性的回报结构。

关键词: 二元性; 相对关系导向; 创业成长; 制度环境

中图分类号: C93 **文献标志码:** A **文章编号:** 1672-884X(2014)04-0510-10

Relative Guanxi Orientation and New Venture Growth: The Moderating Effect of Institutional Environment

ZHENG Danhui¹ LI Xinchun² LI Kongyue²

(1. Peking University, Beijing, China; 2. Sun Yat-Sen University, Guangzhou, China)

Abstract: Based on the framework of organizational ambidexterity, this article introduced a new concept, relative Guanxi orientation, to explore the role of managing for ambidexterity of networking and innovation on entrepreneurial growth. Results showed that an inverted U shape between relative Guanxi orientation and new venture growth, which was negatively moderated by the level product and factor development and property protection. It concluded the relative cost and return of implementing the strategic ambidexterity between networking and innovation varies with the development of economic institutions.

Key words: ambidexterity; relative Guanxi orientation; entrepreneurial growth; institutional environment

基于社会资本理论和资源基础观,已有文献的研究结果表明,关系网络和创新活动对新创企业成长的作用是循着不同的路径进行的^[1]。关系网络通过影响机会识别^[2]、资源共享和流动^[3]等,尤其是经济转型期政治关系网络的构建和保持,能突破政府再分配体制的歧视性和封闭性^[4],使政府的配置决策向着有利于企业发展的方向流动。相比之下,创新活动则是通过技术和知识的新组合在创业机会开发过程中推动先行战略,使企业打破了现有的均衡^[5],获得更强的市场地位和更高的经济租,促进企业的长期绩效。然而,受制于新创弱性和

创业者有限注意力资源的影响^[6],新创企业经常遭遇关系网络构建和创新投入战略选择上的“两难”困境,已有研究也大多基于传统的战略理论,认为企业的战略决策是在不同战略行为和组织目标之间进行“取舍”,将这 2 种战略活动视为是竞争和对立的,缺乏对两者之间的互补和协同对新创企业成长的作用。

组织二元性理论弥补了这一研究缺陷,该理论认为企业的成功在最大程度上取决于它处理和协调不同任务在资源需求上冲突的能力,具有二元性特征的组织能获得更好的绩效^[7],同时促进组织的持续性^[8]。作为 2 个基本的战

收稿日期: 2013-02-28

基金项目: 国家自然科学基金资助重点项目(71232009);国家自然科学基金资助项目(71272204);广东省自然科学基金资助项目(S2011010001771)

略活动,研发活动和经营关系代表着创新和适应的不同维度。依据组织二元性的逻辑,关系网络和创新活动之间的二元战略平衡有利于克服只注重关系网络而忽略创新带来的缺陷,也能在降低风险和不确定性的同时借助关系网络获得更多的创新收益,使新创企业获得最优的成长绩效。有学者通过实证分析发现,企业的成长确实需要他们在内部能力建设和关系网络构建之间进行权衡^[9,10]。沿着这一观点,如果将新创企业在关系和创新上的资源投入视为一个连续体,那么偏重关系还是偏重创新会更有利于新创企业的成长?在创业资源约束的条件下,是否存在这样一种关系和创新的最优平衡?这是本文考察的问题之一。二元性的观点认为,新创企业在关系网络和创新上资源分配的战略平衡有助于提升企业的成长绩效。但是,这种“两手都抓”的战略在形成过程中也可能由于组织注意力分配的不均衡性,导致企业主导战略的出现^[11],而经济转型期组织所处的制度环境则是影响新创企业主导战略选择的重要因素^[12],那么制度环境究竟是如何影响企业在关系网络和创新这2种战略活动的平衡协调过程,促进组织实现二元性的?这是本文的第2个研究问题。本文试图通过引入相对关系导向这一概念,在理论分析的基础上,利用2010年进行的第9次全国工商联私营企业调查数据对上述研究问题进行实证分析。

1 理论分析与研究假设

1.1 关系网络、创新与新创企业成长:基于组织二元性理论的解释

创业领域的研究表明,新创企业的成长不仅需要利用关系网络克服创业过程中的不确定性和人际不信任感,使创业者可获取的资源、信息和知识得以延伸^[13],同时企业还必须参与到重新配置资源的过程中,通过R&D、新产品开发和联盟等动态能力学习企业运营过程中提高效率的新方法^[14]。但是,关系网络的建立和维持是有成本的,如我国企业用于娱乐旅行、招待等方面的费用,而创新活动同样需要大量的资源^[15],这就使得这2种战略活动存在矛盾和竞争性,如它们不但需要竞争新创企业有限的人力、财务和其他的物质资源,还需要竞争决策者有限的注意力资源。现有的创业研究大多是独立地考察关系网络和创新投入对新创企业成长的影响,未能就新创企业如何协调这2种不同的战略活动展开深入分析。

组织二元性理论为这一问题的研究提供了一种全新的视角。相关研究表明,组织能采用各种解决方法平衡创新和适应环境变化2个方面的需要^[16],同时执行不同且相互竞争的战略行为对企业的长期成功至关重要^[17],如探索新能力和开发现有能力^[18]、强调获利与强调增长的战略^[19]、产品和市场领域的探索和开发^[20]等。按照组织二元性的研究逻辑,新创企业在构建关系网络和提高创新性上的权衡可能并不是传统战略理论所强调的“取舍”,而是需要最大限度地协调两者之间的对立和冲突,实现2种战略活动上资源投入的二元性。事实上,尽管存在对立和冲突,关系网络和创新活动之间本身也并非是非此即彼的关系,而是具有相互依赖性和互补性的对立统一体,这使得组织二元性理论在解释这2种战略活动的二元平衡对新创企业成长的影响上,具有一定的优势。

具体来说,创新是新产品、流程、服务和商业实践的产生和开发,随着产品变得日益模块化,以及知识在不同组织之间的分布^[21],企业所嵌入的网络日益成为了企业创新活动的核心。企业能从关系网络中获得的创新收益包括:①风险共担^[22]、获得新市场和技术、加速将产品推向市场^[23];②汇集互补性技能^[24];③在完全或相机契约不可能存在的情况下,为企业提供产权保护^[25];④获取外部知识^[26]。当组织所拥有的关系网络连结较少时,企业合理安排自身技术生产的能力就相对有限,新产品和技术的市场化过程也可能面临阻力,最终将无法从创新投入上获益。类似地,创新活动能将企业从关系网络上获得的各种类型的资源,如信息、声誉、资金等,更有效地转化为产出。对新创企业来说,如果缺乏相应的创新活动和能力,企业对资源的吸收能力就非常有限^[9],也就无法最大程度地发挥关系网络对创业成长的积极作用。已有文献表明,无论是个人层面还是组织层面的关系网络都可加速新创企业的创业成长,机制之一就是关系网络可作为创业者不可获取资源的替代、获得市场知识的机会等^[13],产生对新创企业有用的内隐和外显知识^[27],而这些知识只有借助企业的创新活动,通过对传统生产方式或现有资源的重新组合,才能实现它对创业成长的价值。

由此看来,新创企业在关系网络和创新上资源投入的战略平衡不但能降低创业过程中的风险和不确定性,也能同时借助关系网络获得

更多的创新收益,做到两者兼而有之甚至相互促进,有利于克服只注重关系网络而忽略创新带来的缺陷,使企业表现出二元性的特征。PENROSE^[28]指出企业处理内部相互关联活动的能力是企业战略的核心要素,也是企业竞争优势的重要来源。

然而,组织毕竟是一个拥有有限注意能力的问题解决实体^[6],创业者将注意力集中在某一特定的战略活动上,就必然会减少对另一种战略活动的注意,某一时间占主导地位的注意视角体现了企业的主导战略^[11],最终导致企业对不同战略活动重视程度的差异,重视程度较高的战略活动就会自然地分配更多的资源。从这一角度看,关系网络和创新活动的战略平衡会随着企业对关系网络和创新活动的相对重视程度而不断变化,表现为企业在这 2 种战略活动上分配资源的差异。相比创新活动,新创企业对关系网络的重视程度越高,分配的资源越多,就代表其越倾向于通过构建关系网络而不是提高创新性来实现创业成长;相反,如果新创企业对创新活动的重视程度超过了对关系网络的重视程度,就代表企业更倾向于通过增强创新性来获取竞争优势。

本文将新创企业对关系网络和创新活动的相对重视程度:相对关系导向作为主要变量,来考察新创企业在实现关系网络和创新活动这 2 种战略行为上的二元性对创业成长的影响。UOTILA 等^[29]曾用相对探索导向这一概念,研究探索和开发的战略平衡对 S&P 企业绩效的影响,认为当企业对探索活动的重视程度超过了对开发活动的重视程度,两者之间的差异就体现了企业在这 2 种战略活动上的平衡状态。新创企业在成长过程中越强调关系网络的作用,对关系网络的重视程度越高,相对关系导向就会越明显;相反,相对关系导向越低,代表新创企业会将更多的资源投放到各种各样的创新项目上,对提高企业创新性的重视程度越高。沿着组织二元性的思路,相对关系导向对新创企业创业成长的积极影响可能存在一个最优水平,超过这一最优水平,新创企业在关系网络上的资源投入反而有损企业财务绩效和创新效率的提升,不利于创业成长。低于这一最优水平,新创企业就可能面临较高的风险和不确定性,降低创业成长的可能性。由此,提出如下假设:

假设 1 新创企业的相对关系导向与成长绩效是一种倒 U 型关系。

1.2 制度环境的调节作用

制度环境是影响新创企业战略选择和从中获得经济回报的重要变量^[12]。在目前的经济体制转轨时期,中国政府在很大程度上创造和控制着制度转型中的市场机会创造和稀缺资源的分配^[30],它不仅仅是市场经济理论中的政府干预,而是政府作为企业家与企业共同创业,分享创业机会中释放出来的价值^[31],这对企业市场经济活动的影响是异常复杂的。一方面,在中央政府的政绩考核体制下,地方政府采用各种办法激励和刺激创业,如税收激励、配套融资服务、放松行业准入门槛等,各个地区激烈的 GDP 竞赛也在很大程度上推进了当地创业精神的繁荣;但另一方面,我国对私营经济仍存在整体的歧视性政策,如在基础设施、通讯、大型制造业、金融保险等诸多方面的市场准入限制,则在一定程度上抑制了企业创业精神的健康发展,或者说形成了扭曲的成长。这种扭曲的效应主要体现在,企业必须寻求政治关联,通过寻租、非正式甚至不合法的方式来获取创业机会及其所需的资源,比如某种非正式的产权保护,被管制的市场或行业进入权等。结果是,企业家的创业精神并不能大量地转化为创新和管理上的发展,而是大量投资外部关系网络,寻求一些非生产性的寻租等活动。也就是说,新创企业在关系网络和创新活动上的权衡是适应我国独特制度环境的结果。

在制度不健全,政府干预越多的地区,地方政府在分配资源时的自由裁量权就越大,这种非正规的替代性机制就越能有效地克服落后制度对企业发展的阻碍^[32],包括创业者通过构建关系网络选择信任的供应商、销售商以及其他合作伙伴^[33]等降低交易成本的行为。相比之下,创新活动尽管是推动企业在竞争激烈的市场中生存和繁荣的重要力量^[1],却可能由于政府干预过多、管制过严,对弱势市场主体缺乏必要保护,或存在监管不力等市场问题,在某种程度上降低了市场经济运行的效率和企业从创新活动上获得的经济租。由此,提出如下假设:

假设 2a 政府干预会正向调节相对关系导向和新创企业成长绩效之间的关系,即地区的政府干预越多,相对关系导向和成长绩效之间的正向关系会逐渐增强,负向关系会减弱。

制度环境是否完善的另一个重要方面就是地区的市场发育程度。一个地区的市场发育程度越好,资源配置效率就会越高。就不同市场而言,产品市场竞争强调的是产品和服务的“性

能价格比”,而要素市场则强调的是企业获取战略实施所需资源的成本^[34]。产品市场的发育程度越高,企业生产的产品和服务的价格就在很大程度上由市场决定,这时新创企业推出的新产品和服务的商业化过程就不会受到地方保护的影响,企业的创新活动就能更大程度地促进企业成长。类似地,如果战略要素市场比较完善,获得战略资源的成本将近似等于实现产品市场战略所需的资源的经济价值,这时企业生产的产品和服务的全部价值就能得到准确的评估^[34]。一个地区的要素市场发育程度越高,企业从要素市场上获得创新活动所需资源(信贷资金、劳动力和技术等)的成本就越低,也就能更顺利地企业的技术优势转化为企业的产品优势,为企业创造更高的价值。由此,提出如下假设:

假设 2b 产品市场的发育程度负向调节相对关系导向和新创企业成长绩效之间的关系。

假设 2c 要素市场的发育程度负向调节相对关系导向和新创企业成长绩效之间的关系。

最后,制度环境中决定企业战略选择经济回报结构的一个重要因素就是地区的产权保护水平,它影响着该区域经济活动交易费用水平的高低^[35]。由于我国法律对私有产权的保护不明确,新创企业在从事市场交易、投资时,面临来自制度层面的不确定性较大,也无法预期这些经济活动的回报是否能属于自己,如 1982 年的“八大王事件”^[36]以及 2004 年的强制关闭的“江苏铁本”等。市场化进程中,地区的法律对产权的保护水平越高,市场对创新活动的价值侵蚀就会越小,出现创新成本高而剽窃成本低现象的概率也就越小,从而使得创业者对通过创新活动进行价值创造的结果预期会越好。由此,提出如下假设:

假设 2d 地区产权保护水平会负向调节相对关系导向和新创企业成长绩效之间的关系。

2 研究设计

2.1 样本选择与数据来源

由于本文考察的是新创企业在 2 种战略活动上(经营关系 vs 投入创新)的二元性对成长绩效的影响,根据学术界对新创企业的标准界定:企业年龄在 8 年左右,未进入成熟阶段,即公司产品或服务结构尚未稳定,效益还不平

稳^[37],本文对第 9 次全国私营企业调查数据库的样本企业进行了筛选,筛选的标准是:①剔除了经由改制而来的私营企业,仅选取原生型企业;②企业年龄小于或等于 8 年;③为了控制异常值对回归结果的不利影响,本研究剔除了在自变量和因变量上 3 个标准差之外的极端数据;④金融行业的特殊性使得其创业投资活动与其他类型的企业存在较大的异质性,因此剔除了金融行业样本公司。最终获得了 1 676 家企业的研究样本,样本的行业、地区特征见表 1。

表 1 样本企业的行业和地区分布

变量	类别	频数	频率
行业	农林牧渔	121	7.2
	采矿业	44	2.6
	制造业	545	32.6
	电力煤气水	12	0.7
	建筑业	87	5.2
	交通运输	55	3.3
	信息服务	124	7.4
	批发零售	359	21.5
	住宿餐饮	78	4.7
	房地产	57	3.4
	租赁	28	1.7
	科研技术	14	0.8
	公共设施	9	0.5
	居民服务	49	2.9
	教育	15	0.9
	卫生	9	0.5
	文化体育	25	1.5
公共管理	4	0.2	
缺失	41	2.4	
地区分布	东部	872	52.0
	中部	447	26.7
	西部	357	21.3

2.2 变量测量

(1)新创企业的成长绩效 新创企业的成长体现在企业运营的许多方面,如现金流、净收入、顾客数量、销售收入、雇佣水平和市场份额^[38],而销售额、企业雇员和市场份额是测量新创企业成长最为重要的指标^[39]。其中,销售增长提供了随着时间变化新创企业收益的变化,它预示着顾客对新创企业产品和服务接受程度的变化,也是测量新创企业成长最为常用的指标。员工增长意味着组织构成或企业战略方面的特点和变化,代表着新创企业成长过程中对人力资源增长的需求,也蕴含着企业经营范围的变化或业务的直接增长。与销售额相类似,新创企业获得的利润水平也在某种程度上体现了企业的产品或服务为市场所接受的程度。各变量的定义详见表 2。

表 2 变量定义

类别	变量	具体定义	原始条目来源与变量设计
因变量	P	创业成长绩效	由雇员增长、销售额和利润额进行因子分析生成的一个主成分因子
	E_z	雇员增长	来源:年均用工人数。设计:取自然对数
	S_x	销售额	来源:您的企业 2009 年销售收入是多少万元? 设计:取自然对数
	S_L	利润额	来源:您的企业 2009 年净利润有多少万元? 设计:取自然对数
解释变量	R	相对关系导向	来源:①2009 年您企业用于公关、招待的金额是多少(万元)? ②2009 年您企业的研发费用共计多少(万元)? ③2009 年您企业的销售收入是多少(万元)? 设计:(①-②)/③
	G_G	政府干预	来源:2011 年中国市场化指数报告中政府与市场的关系指数
	M_C	产品市场	来源:2011 年中国市场化指数报告中产品市场的发育程度指数
	M_Y	要素市场	来源:2011 年中国市场化指数报告中要素市场的发育程度指数
创业者个人层面	M	地区产权保护水平	来源:2011 年中国市场化指数报告中中介服务和法律制度指数
	G	政府工作经验	来源:在开办私营企业前,如果您在党政机关、事业单位工作过,那么您担任过何职? 设计:虚拟变量(1=有、0=无)
控制变量	E	教育背景	来源:文化程度(1=研究生、2=大学、3=大专、4=高中/中专、5=初中、6=小学及以下)。设计:进行反向设计,学历越高的数值越大
	N_Q	企业年龄	2010 年减去企业的成立日期
	S_Q	企业规模	来源:2009 年底,所有者权益总额是多少(万元)? 设计:取自然对数
	I	行业虚拟变量	采用哑变量控制了全部 18 个行业
	S	冗余资源	来源:您企业 2009 年资产负债率是多少(%)? 设计:取倒数
	O	创始人持股比例	连续变量,创业者的持股比例
	B	董事会治理	企业设立董事会为 1,否则为 0
企业层面	P_L	历史绩效	来源:①您的企业 2008 年净利润有多少万元? ②您的企业 2008 年销售收入是多少万元? 设计:②/①

(2)解释变量的操作定义 相对关系导向,用新创企业在构建关系网络和投入创新这 2 种战略活动上资源分配的差异来表示,原始数据是企业的公关招待费用和研发费用。其中,公关招待费用通常被研究者视为企业构建关系网络的成本^[40]和投入社会资本的费用^[41],而企业在研发活动上的投入代表企业用于内部技术创新、实施新的商业模式或创造新知识的费用。最终采用的相对关系导向的测量方式是(公关招待费用-研发支出)/销售收入。尽管企业的公关招待费和研发投入的绝对数会随着企业规模、区域消费水平等因素而有显著差异,但由于本文采用的是同一个企业内的公关招待费用和研发费用之差与销售收入的比值,这种测量方法不仅很好地说明单位销售收入条件下,新创企业对 2 种战略活动的强调和重视程度,还能有效地平衡企业规模、区域消费水平和行业等因素对企业相对关系导向的影响。

制度环境:制度环境的数据来源主要是樊纲等^[42]的各地区市场化相对进程报告,测量主要包括政府干预程度、产品市场的发育程度、要素市场的发育程度和地区产权保护水平等方面。

(3)控制变量的选择和定义 已有研究表明,创业者的先前经验和受教育水平等个人特征会对新创企业成长绩效产生影响^[43]。借鉴相关的研究^[10],如果创业者先前曾在政府任职,标

记为“1”,未曾有政府工作经验,则标记为“0”。

在企业层面上,首先控制企业年龄、规模、所在行业等变量,以消除新创弱性和行业竞争对新创企业成长的影响。①企业年龄和规模。通常,相比成立时间长、规模大的企业,成立时间较短、小规模意味着企业需要付出更多的努力克服新创弱性,增强合法性,有研究显示企业年龄是影响企业成长过程和速度的重要因素^[44]。②行业。鉴于不同行业的竞争激烈程度、对创新的重视程度以及新进入者的门槛等方面的差异,本研究控制行业的影响。

本研究考虑了内在的资源丰裕程度和历史绩效的影响。①冗余资源。冗余资源既可作为应对复杂动荡环境的必要准备,也是企业应对市场中新机会的资源基础,有研究指出,冗余资源的重新分配和再利用对企业成长至关重要,用资产负债率的倒数来测量^[45]。②历史绩效。历史绩效能为新创企业提供预测未来趋势的信息,影响企业的战略行为和非财务绩效^[46],用销售报酬率(ROS)来测量。

最后,考虑到股权结构和可能存在的代理成本对创业绩效的影响^[47],本研究还考虑了 2 个治理结构特征:创始人持股比例以及董事会治理。根据代理理论的观点,管理层或创始人家族的在职消费、风险规避等行为会降低新创企业的成长性,创始人持股比例越高,管理层受到的监督越多,这些行为就越容易得到控制。

3 实证结果与分析

3.1 描述性统计分析

研究中所采用的变量平均值、标准差及变量间的 Pearson 相关系数见表 3。样本企业中相对关系导向最小值为-10,最高值为 3,均值为-0.01。控制变量中,创业者学历在大专及以上学历的人数占总样本的 39.7%;但只有 12.8%的创业者有政府工作经验。样本企业的平均年龄为 5.66 年,有 668 家企业建立了董事会(49.4%),创始人持股比例的均值为 61.91%。

从变量之间的相关系数可以看出,新创企

业的相对关系导向与企业成长绩效呈显著负相关关系,相关系数为-0.14($p < 0.01$),制度环境中除了政府干预水平之外,产品市场和要素市场的发育程度以及地区产权保护水平均与新创企业的成长呈正相关关系,相关系数分别为 0.17($p < 0.01$),0.06($p < 0.05$),0.16($p < 0.01$)。相对关系导向与地区产权保护水平呈显著负相关关系($r = -0.09, p < 0.01$)。同时,创业者的教育水平、企业年龄、规模、行业、冗余、所有权、有无董事会和历史绩效都会显著影响新创企业的成长绩效,说明本研究选择的控制变量具有一定的合理性。

表 3 各变量的描述性统计

变量	M	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. E	3.03	1.053	1														
2. G	0.11	0.31	-0.22	1													
3. N _Q	5.66	1.78	-0.09	0.07	1												
4. S _Q	6.35	1.77	-0.07	-0.03	0.27	1											
5. I	0.88	0.33	0.01	-0.10	0.01	0.12	1										
6. S	10.78	42.58	0.01	-0.06	-0.01	-0.08	-0.16	1									
7. O	61.91	27.71	0.07	0.00	-0.06	-0.16	-0.02	0.11	1								
8. B	0.67	0.47	-0.04	0.05	0.15	0.23	-0.07	-0.03	-0.22	1							
9. P _L	0.07	0.13	-0.13	0.05	-0.02	-0.05	-0.02	-0.05	0.04	-0.06	1						
10. R	-0.01	0.04	0.19	-0.06	0.03	-0.09	-0.18	0.09	-0.08	-0.08	-0.10	1					
11. G _G	8.48	1.38	-0.10	-0.04	0.04	-0.11	0.03	-0.17	0.04	-0.17	-0.10	-0.01	1				
12. M _C	7.98	1.61	-0.10	-0.01	0.09	0.11	0.01	-0.11	-0.07	-0.05	-0.23	-0.01	0.52	1			
13. M _Y	5.71	1.49	-0.06	-0.06	0.03	-0.02	-0.03	-0.18	-0.03	-0.18	-0.09	-0.03	0.73	0.59	1		
14. M	10.07	5.67	-0.08	0.00	0.10	0.03	0.11	-0.17	0.03	-0.08	-0.12	-0.09	0.79	0.47	0.74	1	
15. P	5.88	1.83	-0.08	0.04	0.31	0.76	0.23	-0.17	-0.09**	0.18	-0.08	-0.14*	0.020	0.17*	0.06*	0.16**	1

注: N=1 676,各变量间相关系数是基于有效样本计算的,下同;企业规模 S_Q 和成长绩效 P 是取对数的值,创始人持股比例 O 是百分值; *、*、* 分别表示 $p < 0.01$ 、 $p < 0.05$,下同。

3.2 回归分析与假设检验

为检验研究假设,建立 6 个回归模型进行分析,回归分析的结果见表 4。方差膨胀因子(VIF)对变量间多重共线性问题的检查结果表明,所有的 VIF 都小于 5,表明变量间不存在严重的多重共线性问题。模型 1 只加入了控制变量,结果显示创始人的教育水平和政府工作经验对新创企业的影响不显著;企业层面的控制变量中,企业年龄和规模的影响在 0.01 水平上显著,系数分别为 0.09 和 0.68,说明随着企业年龄和规模的逐渐增大,新创企业逐渐克服了新创弱性,成长绩效越来越好。行业对新创企业的影响也达到了显著水平,而企业的冗余资源与新创企业的成长绩效呈显著负相关,相关系数为-0.08,这表明新创企业对资源的利用效率越低,潜在的冗余资源越多,就越会损害企业的成长绩效。

模型 2 在模型 1 的基础上,加入了新创企

业的相对关系导向和相对关系导向的二次项,结果表明,新创企业相对关系导向的二次项为负($\beta = -0.18$),且在 0.01 水平上显著,说明新创企业的相对关系导向与企业成长绩效之间是一种倒 U 型曲线关系,符合假设 1 的预期。这一结果表明,新创企业偏好关系网络上的战略行为确实能为企业成长带来积极的作用,但这种作用存在一个最优水平,即只有构建关系网络 and 创新的二元平衡,才能帮助新创企业实现最优的成长绩效。超过这一最优水平,新创企业偏好关系网络,忽略创新的战略行为将会损害企业的成长。

模型 3~模型 6 考察了制度环境中的政府干预、产品市场和要素市场的发育程度以及地区产权保护水平对相对关系导向和新创企业成长之间关系的调节作用。模型 3 在模型 2 的基础上加入了政府干预及其与相对关系导向一次项和二次项的乘积项,结果表明政府干预与相

表 4 回归分析结果

变量	模型 1	模型 2	模型 3	模型 4	模型 5	模型 6
R		-0.15* (2.67)	0.18(25.23)	1.51* (13.83)	0.37(12.78)	0.09(5.94)
R _S		-0.18** (7.15)	0.20(106.94)	1.65** (84.11)	0.43(36.52)	-0.04(27.88)
G _G			0.09* (0.06)			
R×G _G			0.32(2.73)			
R _S ×G _G			-0.37(11.41)			
M _C				0.13** (0.07)		
R×M _C				-1.64** (1.77)		
R _S ×M _C				-1.80** (10.07)		
M _Y					0.04(0.05)	
R×M _Y					-0.48+ (2.00)	
R _S ×M _Y					-0.53* (6.33)	
M						0.12** (0.01)
R×M						-0.30+ (0.42)
R _S ×M						-0.21+ (1.60)
E	-0.05(0.08)	-0.04(0.09)	-0.02(0.09)	-0.02(0.09)	-0.04(0.09)	-0.02(0.09)
G	-0.00(0.23)	0.02(0.27)	0.03(0.28)	0.03(0.27)	0.03(0.27)	0.03(0.28)
N _Q	0.09* (0.04)	0.08* (0.04)	0.07+ (0.04)	0.06(0.04)	0.07+ (0.04)	0.06+ (0.04)
S _Q	0.68** (0.04)	0.69** (0.04)	0.70** (0.04)	0.68** (0.04)	0.69** (0.04)	0.68** (0.04)
I	-0.15** (0.02)	-0.11** (0.02)	-0.11** (0.02)	-0.11** (0.02)	-0.11** (0.02)	-0.11** (0.02)
S	-0.08** (0.00)	-0.09** (0.00)	-0.08** (0.00)	-0.09** (0.00)	-0.09** (0.00)	-0.08** (0.00)
O	0.02(0.00)	0.05(0.00)	0.05(0.00)	0.05(0.00)	0.05(0.00)	0.04(0.00)
B	0.03(0.14)	0.02(0.16)	0.03(0.16)	0.04(0.15)	0.03(0.16)	0.04(0.16)
P _L	0.00(0.36)	0.01(0.40)	0.02(0.39)	0.04(0.39)	0.01(0.39)	0.02(0.37)
常数	1.52** (0.53)	1.12* (0.58)	-0.21(0.85)	-0.84(0.83)	0.86(0.68)	0.68(1.60)
R ²	0.584	0.607	0.615	0.630	0.612	0.627
Adj-R ²	0.572	0.589	0.592	0.608	0.589	0.605
F 值	52.41**	41.78**	35.42**	40.72**	56.85**	35.81**

注：+表示 $p < 0.10$ ；系数为标准化回归系数；括号内数字为标准误。

对关系导向一次项的乘积项虽然为正，却没有达到显著性水平 ($\beta = 0.32, p > 0.05$)，表明假设 2a 没有得到验证。模型 4 在模型 2 的基础上验证了产品市场发育程度的调节作用，回归分析结果表明，新创企业相对关系导向的一次项与产品市场发育程度的乘积项为负，且在 0.01 水平上显著 ($\beta = -1.64, p < 0.01$)，这表明随着产品市场发育程度的逐渐提高，相对关系导向和新创企业成长绩效之间的关系会慢慢减弱，即新创企业相对关系导向和成长绩效之间的正向关系会慢慢减弱，负向关系会增强，见图 1。假设 2b 得到验证。类似地，模型 5 和模型 6 的回归分析结果也表明，要素市场的发育程度和地区的产权保护水平负向调节新创企业的相对关系导向和成长绩效之间的关系，乘积项的系数分别为 -0.48 和 0.30，在 0.1 水平上显著，符合假设 2c 和 2d 的理论预期。同时，模型 5 和模型 6 中相对关系导向的主效应已经变得不明显，制度变量与相对关系导向的交互项提供了更强的解释量。这一研究结果表明，在

转型经济环境中，政府在资源配置中的地位不会对新创企业在关系网络和创新上的二元性的作用产生影响。然而，在产品市场和要素市场发育程度较好，地区产权保护水平较高的地区，投入更多的资源在研发活动上，即偏好创新的组织二元性特征将有利于创业成长。

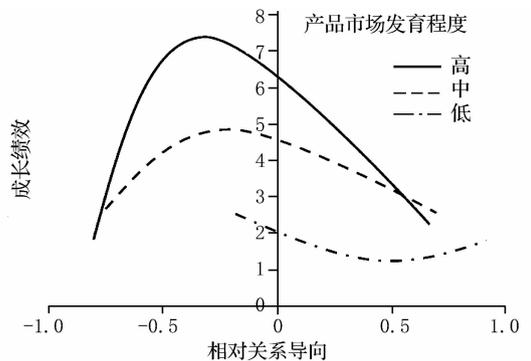


图 1 产品市场发育程度对新创企业相对关系导向和成长绩效的调节作用

4 研究结论与启示

本研究运用 2010 年的第 9 次工商联调查数据,考察了新创企业在构建关系网络和提高创新性上的二元性对企业成长绩效的影响,以及不同制度环境变量对两者之间关系的调节作用。本研究发现,新创企业在关系网络上的相对资源投入量与成长绩效之间是一种倒 U 型曲线关系,而且在产品市场和要素市场发育不完善,地区产权保护水平较低的制度环境下,偏好关系网络的战略行为对创业成长的正向作用会更加明显。本研究的结论是:

(1)新创企业构建关系网络和创新活动这 2 种战略行为上的二元性有助于促进创业成长

以往关于新创企业成长机理的理论解释,偏重关系网络 and 创新的独立效用^[13],忽视了两者之间的动态博弈和互补关系,使得已有的研究成果一直难以解释创业者要想实现创业成长,究竟是选择构建关系网络,还是专注提高创新性。本研究采用组织二元性的理论框架,认为新创企业的成长需要实现在经营关系和提高创新性上的战略平衡,这种平衡包含了传统战略理论中“取舍”观念,其效用的发挥受到企业所在地区制度环境的影响,还受到 2 种战略活动上相对资源投入量的影响,由此找到了组织二元性的实现途径,进一步明晰了新创企业如何借助组织二元性营造竞争优势的机制。虽然采用了截面数据考察关系网络和创新上的战略平衡对新创企业成长绩效的影响,但并不认为这种平衡是恒定不变的,而是强调了这种平衡的动态性,即组织二元性的实现是企业不断调整在这 2 种战略活动上资源投入的过程。

(2)转型期产品和要素市场的资源配置效率和地区产权保护水平是组织二元性发挥作用的制度条件 通过阐释不同制度环境变量对组织二元性演化的影响,明确提出新创企业的二元性特征是适应我国创业型政府行为的结果。新创企业实现二元性具有制度依赖性也得到了实证证据的支持。这一研究结果不仅明晰了在特定制度环境下新创企业应该如何分配资源才能趋利去弊,也揭示了我国新创企业普遍“重关系而轻创新”的深层次原因。以往的研究多强调企业自身特征对组织二元性效应的影响^[20],忽视了企业所在的制度环境现实对新创企业实现二元性的作用。本研究立足于我国转型期复杂的制度特征,对我国新创企业组织二元性的实现途径及其效果做出了解释:在计划经济向

市场经济转型过程中,新创企业不断调整在关系网络和创新上的相对资源投入量,通过构建和维持关系网络降低产品市场和要素市场不完善所带来的战略实施成本,提高新创企业的适应性并获得短期利润;通过投入研发增强企业创新性,为企业创造长期绩效。

(3)不同制度环境变量对组织二元性和创业成长之间关系的影响存在差异 制度环境虽然是企业寻求政治关联意愿和创新效率的影响因素,但却没有明晰不同制度变量对单一组织内这 2 种战略行为功能的影响。本研究弥补了这一研究缺陷,指出政府干预、市场发育程度和地区产权保护水平对新创企业主导战略形成和战略二元性效应的影响。相比成熟的企业,新创企业对制度环境的敏感性更强,从研究结果看,战略二元性对创业成长的影响受产品市场发育程度的影响最大,要素市场的发育程度和地区产权保护水平会影响企业实施 2 种战略行为的相对成本,最终决定了新创企业能从战略二元性上获取收益的多少和程度。

以上结论给创业者和政府的政策制定带来 2 个方面启示:一方面,创业者必须构建经营关系网络和增强创新性上的战略二元性。关系网络虽然是政府主导的制度环境下克服资源配置封闭性的关键变量,却无法替代创新活动在构建新创企业竞争优势中的作用,新创企业实现这 2 种战略行为的二元性既能有效应对来自制度的不确定性,还能创造他人难以模仿的知识和技术,为新创企业提供区别于其他企业的差异化产品或服务,增强企业的生存和成长机会。相比之下,专注搞关系或过度重视创新的新创企业并不能获得更好的成长绩效。当然,这也不意味着新创企业必须将等量的资源用于这 2 种战略活动上,而是应该找到两者之间的最佳契合点,在适应外在环境的同时增强企业的创新性。

另一方面,创业者应该根据制度环境的完善程度,改变自身在利用二元性获取竞争优势时的主导战略,实现创业成长。新创企业实现在经营关系和增强创新上的战略平衡,仍然需要创业者将注意力和资源更多地放在企业的主导战略上,而且这种主导战略不是一成不变的,其形成是新创企业根据外部制度环境的现实状况不断调整的结果。根据本研究的结果,创业成长的最好策略虽然是“两手都要抓”,但却需要在花钱经营关系网络支持和投入创新性上,找到与外部环境相对应的结合点,适时发展协

调不同战略活动冲突的能力,才能有效促进创业成长。与此同时,本研究还表明,政府控制资源的程度并不会对战略二元性的作用产生影响,而完善的产品市场和要素市场发育,较高的产权保护水平,才是新创企业能否生存和长大的重要制度保证。一方面,这表明随着我国市场经济的日渐成熟,政府干预因素在企业战略行为层面的影响正在减少,企业在考虑关系和创新投入时更多地关注市场化因素;另一方面,政府必须在产品市场和要素市场不断引入竞争,提高资源配置的效率,为创新活动提供强有力的法律保障,才能使创业者将更多的精力从构建和经营关系网络转向投入创新,利用组织二元性实现生存和成长。

由于数据的限制,本研究将新创企业在关系网络和创新上相对资源投入量作为测量组织二元性的指标,它虽然能在某种程度上反映本文的研究问题,但缺乏相应的分解和细化,今后的研究可采用更为直接的测量方式进一步验证其研究结论。

参 考 文 献

- [1] ROSENBUSCH N, BRINCKMANN J, BAUSCH A. Is Innovation always Beneficial? A Meta-Analysis of the Relationship between Innovation and Performance in SMEs[J]. *Journal of Business Venturing*, 2011, 26(4): 441~457
- [2] ALDRICH H E. *Organizations Evolving*[M]. London: Sage Publications Limited, 1999
- [3] SHANE S, STUART T. Organizational Endowments and the Performance of University Start-Ups[J]. *Management Science*, 2002, 48(1): 154~170
- [4] 边燕杰, 张文宏. 经济体制, 社会网络与职业流动[J]. *中国社会科学*, 2001, 2(10): 77~89
- [5] SCHUMPETER J A. *The Theory of Economic Development*[M]. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934
- [6] OCASIO W. Towards an Attention-Based View of the Firm[J]. *Strategic Management Journal*, 1997, 18(s1): 187~206
- [7] KRISTAL M M, HUANG X, ROTH A V. The Effect of an Ambidextrous Supply Chain Strategy on Combinative Competitive Capabilities and Business Performance[J]. *Journal of Operations Management*, 2010, 28(5): 415~429
- [8] O'REILLY III C A, TUSHMAN M L. Organizational Ambidexterity in Action: How Managers Explore and Exploit[J]. *California Management Review*, 2011, 53(4): 5~22
- [9] LEE C, LEE K, PENNINGS J M. Internal Capabilities, External Networks, and Performance: A Study on Technology-Based Ventures[J]. *Strategic Management Journal*, 2001, 22(6/7): 615~640
- [10] 李新春, 梁强, 宋丽红. 外部关系-内部能力平衡与新创企业成长——基于创业者行为视角的实证研究[J]. *中国工业经济*, 2010(12): 011
- [11] OCASIO W. Attention to Attention[J]. *Organization Science*, 2011, 22(5): 1 286~1 296
- [12] PENG M W. Towards an Institution-Based View of Business Strategy[J]. *Asia Pacific Journal of Management*, 2002, 19(2): 251~267
- [13] CHETTY S, AGNDAL H. Social Capital and Its Influence on Changes in Internationalization Mode Among Small and Medium-Sized Enterprises[J]. *Journal of International Marketing*, 2007, 15(1): 1~29
- [14] EISENHARDT K M, MARTIN J A. Dynamic Capabilities: What Are They? [J]. *Strategic Management Journal*, 2000, 21(10): 1 105~1 121
- [15] VAN DE VEN A H. Central Problems in the Management of Innovation[J]. *Management Science*, 1986, 32(5): 590~607
- [16] MARCH J G. Exploration and Exploitation in Organizational Learning [J]. *Organization Science*, 1991, 2(1): 71~87
- [17] SIMSEK Z. Organizational Ambidexterity: Towards A Multilevel Understanding[J]. *Journal of Management Studies*, 2009, 46(4): 597~624
- [18] LUBATKIN M H, SIMSEK Z, LING Y, et al. Ambidexterity and Performance in Small-To Medium-Sized Firms: The Pivotal Role of Top Management Team Behavioral Integration[J]. *Journal of Management*, 2006, 32(5): 646~672
- [19] HAN M. Achieving Superior Internationalization through Strategic Ambidexterity[J]. *Journal of Enterprising Culture*. 2007, 15(1): 43~77
- [20] VOSS G B, VOSS Z G. Strategic Ambidexterity in Small and Medium-Sized Enterprises: Implementing Exploration and Exploitation in Product and Market Domains[J]. *Organization Science*, 2013, 24(5): 1 459~1 477
- [21] BALDWIN C Y, CLARK K B. *Design Rules: The Power of Modularity*[M]. Cambridge: MIT Press, 2000
- [22] GRANDORI A. An Organizational Assessment of Interfirm Coordination Modes [J]. *Organization Studies*, 1997, 18(6): 897~925
- [23] ALMEIDA P, KOGUT B. Localization of Knowledge and the Mobility of Engineers in Regional Networks[J]. *Management Science*, 1999, 45(7):

- 905~917
- [24] HAGEDOORN J, DUYSTERS G. External Sources of Innovative Capabilities: The Preferences for Strategic Alliances or Mergers and Acquisitions [J]. *Journal of management studies*, 2002, 39(2): 167~188
- [25] LIEBESKIND J P, OLIVER A L, ZUCKER L, et al. Social Networks, Learning, and Flexibility: Sourcing Scientific Knowledge in New Biotechnology Firms [J]. *Organization Science*, 1996, 7(4): 428~443
- [26] POWELL W W, KOPUT K W, SMITH-DOERR L. Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology [J]. *Administrative Science Quarterly*, 1996: 116~145
- [27] NAHAPIET J, GHOSHAL S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage [J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23(2): 242~266
- [28] PENROSE E T. *The Theory of the Growth of the Firm* [M]. Cambridge: Oxford University Press, 1959
- [29] UOTILA J, MAULA M, KEIL T, et al. Exploration, Exploitation, and Financial Performance: Analysis of S&P 500 Corporations [J]. *Strategic Management Journal*, 2009, 30(2): 221~231
- [30] HUBBARD M. Bureaucrats and Markets in China: The Rise and Fall of Entrepreneurial Local Government [J]. *Governance*, 1995, 8(3): 335~353
- [31] DUCKETT J. Bureaucrats in Business, Chinese-Style: The Lessons of Market Reform and State Entrepreneurialism in the People's Republic of China [J]. *World Development*, 2001, 29(1): 23~37
- [32] 邓建平, 饶妙, 曾勇. 市场化环境, 企业家政治特征与企业政治关联 [J]. *管理学报*, 2012, 9(6): 936~942
- [33] 李新春. 企业家协调与企业集群——对珠江三角洲专业镇企业集群化成长的分析 [J]. *南开管理评论*, 2002, 5(3): 49~55
- [34] BARNEY J B. Strategic Factor Markets: Expectations, Luck, and Business Strategy [J]. *Management Science*, 1986, 32(10): 1 231~1 241
- [35] 周其仁. 产权与制度变迁——中国改革的经验研究 [M]. 北京: 北京大学出版社, 2004
- [36] 陈凌, 曹正汉. 制度与能力: 中国民营企业 20 年成长的解析 [M]. 上海: 上海人民出版社, 2007
- [37] CHRISMAN J J, BAUERSCHMIDT A, HOFER C W. The Determinants of New Venture Performance: An Extended Model [J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1998, 23(1): 5~30
- [38] MURPHY G B, TRAILER J W, HILL R C. Measuring Performance in Entrepreneurship Research [J]. *Journal of Business Research*, 1996, 36(1): 15~23
- [39] GILBERT B A, MCDOUGALL P P, AUDRETSCH D B. New Venture Growth: A Review and Extension [J]. *Journal of Management*, 2006, 32(6): 926~950
- [40] 张慧玉, 杨俊. 新企业社会网络特征界定与测度问题探讨: 基于效率和效果视角 [J]. *外国经济与管理*, 2011(11): 11~20
- [41] 刘林平. 企业的社会资本: 概念反思和测量途径 [J]. *社会学研究*, 2006(2): 204~216
- [42] 樊纲, 王小鲁, 朱恒鹏. 中国市场化指数: 各地区市场化相对进程 2011 年度报告 [M]. 北京: 经济科学出版社, 2011
- [43] EISENHARDT K M, SCHOONHOVEN C B. Resource-Based View of Strategic Alliance Formation: Strategic and Social Effects in Entrepreneurial Firms [J]. *organization Science*, 1996, 7(2): 136~150
- [44] CHIU Y C, LIAW Y C, TSENG W K. Firm Resources and Corporate Venturing Investment [J]. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 2012, 29(1): 40~49
- [45] PENG M W, LI Y, XIE E, et al. CEO Duality, Organizational Slack, and Firm Performance in China [J]. *Asia Pacific Journal of Management*, 2010, 27(4): 611~624
- [46] SHINKLE G A. Organizational Aspirations, Reference Points, and Goals Building on the Past and Aiming for the Future [J]. *Journal of Management*, 2012, 38(1): 415~455
- [47] GEDAJLOVIC E, CAO Q, ZHANG H. Corporate Shareholdings and Organizational Ambidexterity in High-Tech SMEs: Evidence from a Transitional Economy [J]. *Journal of Business Venturing*, 2012, 27(6): 652~665

(编辑 予衡)

通讯作者: 郑丹辉 (1985~), 男, 广东普宁人。北京大学 (北京市 100871) 光华管理学院博士后研究人员。研究方向为战略与创业、低碳经济。E-mail: zhengdanhui@pku.edu.cn