

DOI 编码: 10.3969/j.issn.1672-884x.2014.05.006

# 权变视角下联盟网络与新创企业成长关系研究

彭 伟<sup>1</sup> 符正平<sup>2</sup>

(1. 常州大学经济管理学院; 2. 中山大学管理学院)

**摘要:** 基于权变视角, 整合社会网络理论和战略制度观, 探讨了联盟网络对新创企业成长的影响, 并考察了制度环境和行业环境的调节效应。以 189 家中国新创企业的调研数据为基础开展了实证检验。结果表明, 新创企业联盟网络关系强度及中心性位置对其成长绩效具有显著的正向影响; 制度环境完善性在联盟网络关系强度与新创企业成长绩效关系中发挥着显著的负向调节作用; 行业环境动态性正向调节联盟网络关系强度与新创企业成长绩效间关系, 却负向调节联盟网络中心性位置与新创企业成长绩效间关系。

**关键词:** 联盟网络; 新创企业; 企业成长; 制度环境

**中图法分类号:** C93 **文献标志码:** A **文章编号:** 1672-884X(2014)05-0659-10

## The Relationship between Alliance Network and New Venture Growth: A Contingency Perspective

PENG Wei<sup>1</sup> FU Zhengping<sup>2</sup>

(1. Changzhou University, Changzhou, Jiangsu, China; 2. Sun Yat-sen University, Guangzhou, China)

**Abstract:** This study integrates social network theory and institution-based view to explore the effect of alliance network on new venture growth and investigate the moderating role of institutional environment and industry environment from the contingency perspective. Then it conducts empirical test based on survey data from 189 new ventures in China. Results indicate that ties strength and central position of alliance network both have significantly positive effect on the growth performance of new venture. Moreover, institutional environment completeness has significantly negative moderating role on the relationship between ties strength of alliance network and new venture growth, industry environment dynamics significantly positively moderates the relationship between ties strength of alliance network and new venture growth while significantly negatively moderates the relationship between central position of alliance network and new venture growth.

**Key words:** alliance network; new venture; firm growth; institutional environment

联盟网络指以焦点企业为中心, 所有与其具有联盟关系的企业的集合<sup>[1]</sup>。构建联盟网络有助于企业获取互补性资源、提升组织学习能力、应对环境不确定性, 因而成为企业成长中的重要战略选择<sup>[2]</sup>。新创企业在成长过程中面临着内部资源匮乏、外部合法性不足的双重困境, 越来越多的创业者意识到与合作伙伴缔结联盟有助于新创企业获取外部资源从而提高创业成功的可能性。由此, 构建联盟网络也备受新创企业的青睐, 有调查研究发现, 新创企业开展联盟实践的比率(66%)很接近大型成熟企业开展联盟实践的比率(72%)<sup>[3]</sup>。

新创企业构建联盟网络的实践发展迅速, 理论界对联盟网络与新创企业成长之间的关系也开展了较多的理论与实证研究, 然而现有研究结论并不清晰。一类研究认为, 联盟网络对新创企业成长的影响是积极的。BAUM 等<sup>[4]</sup>发现, 新创企业通过联盟网络获得多元化信息能实现更好的成长, 许多学者也得出了类似的结论。另一类研究却指出, 当企业在联盟网络中嵌入程度过强时, 网络联结可能会对企业的绩效产生负面作用<sup>[5]</sup>。

目前, 至少有 2 个原因导致现有研究结论的不一致: ① GRANOVETTER<sup>[6]</sup> 将嵌入性划

收稿日期: 2013-11-06

基金项目: 国家自然科学基金资助项目(71072086, 71372141); 教育部人文社会科学基金资助项目(13YJC630118)

分为关系嵌入性和结构嵌入性两大类,前者主要关注的是网络中行动主体之间关系的特征,后者着重探讨行动主体在网络中的结构特征<sup>[7]</sup>。联盟网络也包括关系嵌入性特征和结构嵌入性特征,然而现有研究往往聚焦在关系嵌入或结构嵌入一个方面,综合考虑两方面共同影响的研究非常有限<sup>[8]</sup>。②联盟网络对新创企业成长的影响是高度情境依赖的。有研究指出,联盟网络对企业成长的价值会受到组织特性以及外部环境的影响,尤其是对正处于经济社会转型时期的中国新创企业而言,企业所处地区的制度环境对其战略行为及绩效具有重要的影响<sup>[9]</sup>。此外,联盟网络的作用效果还依赖于企业所在行业的特点,如 KOKA 等<sup>[1]</sup>发现,随着行业环境的剧烈变革,联盟网络中介中心性位置对企业绩效的正向影响作用更强。那么,在联盟网络影响新创企业成长的过程中,行业环境会发挥怎样的权变作用?

由此,本研究基于权变视角,整合社会网络理论和战略制度观,从关系嵌入性与结构嵌入性 2 个维度探讨联盟网络对新创企业成长绩效的影响,并考察新创企业所处地区的制度环境及所处行业环境对联盟网络与新创企业成长关系间的调节效应。

## 1 文献回顾与研究假设

### 1.1 联盟网络对新创企业成长的影响

联盟网络的关系嵌入性指焦点企业与其网络成员之间建立的联盟的关系特征,网络关系强度是衡量联盟网络关系嵌入性的重要指标。焦点企业与其联盟网络成员之间缔结的联盟时间越长、彼此承诺程度越高、相互信任性越强,则联盟网络关系强度越大。

新创企业与其联盟网络成员之间缔结的联盟时间越长,相互间的了解越深,越有助于双方充分利用彼此的资源禀赋来弥补自身资源的不足,还利于促进隐性知识在双方之间的传递与交流,这对于合作价值的共同创造具有显著的促进作用<sup>[10]</sup>。新创企业与其联盟网络成员之间缔结联盟过程中彼此承诺程度越高,越有助于建立更强的情感性契约,从而抑制机会主义行为的发生,降低交易成本,最大程度地降低联盟过程的关系性风险<sup>[11]</sup>,有利于新创企业从联盟网络中获取更多的利益。新创企业与其联盟网络成员之间缔结联盟过程中彼此之间的信任有助于构建共同的行动标准,从而解决合作中遇到的困难和问题,这对于联盟关系的维系以及

联盟成员获取相应的利益都具有重要的促进作用<sup>[12]</sup>。由此,新创企业联盟网络关系强度越高,越助于促进其获取更多的网络利益,从而推动自身成长绩效的提升。由此,提出如下假设:

**假设 1a** 新创企业联盟网络的关系强度正向影响其成长绩效。

联盟网络的结构嵌入性指焦点企业在其联盟网络中所具备的结构特征。占据网络结构中的中心性位置会为焦点企业提供一个很好的权力基础,具体体现在对网络中信息和资源的控制上<sup>[13]</sup>。此外,企业通常更愿意挑选具有较高声望和行业地位的企业缔结联盟<sup>[14]</sup>,新创企业如果在其联盟网络中占据中心性位置,则可以向外界传递出自身具有较重要地位及较好名望的信号,这对于其寻求合适的联盟伙伴从而获取更多的网络利益具有重要的促进作用。此外,在网络中占据中心性位置的权力优势可以帮助新创企业制定相应的网络规范及标准来影响网络成员的行为,有助于新创企业从联盟成员之间创造的共同价值中攫取更多的私人利益,从而促进企业成长<sup>[15]</sup>。由此,提出如下假设:

**假设 1b** 新创企业占据其联盟网络中的中心性位置正向影响其成长绩效。

### 1.2 制度环境的调节作用

根据战略制度观可知,企业经营所在地的制度环境对其战略行为选择及绩效都有重要的影响<sup>[16]</sup>。尤其是在转型经济国家,市场体制还没有完全建立,再分配体制依然存在,2 种机制同时在社会上发挥作用<sup>[17]</sup>。这种特殊的社会体制及制度背景可能造就了中国创业活动发生的特殊情境,也是中国新创企业成长过程中面临的重要特征之一。构建联盟网络本身是新创企业实施联盟战略的重要体现,其作用会受到当地制度环境的影响。为了深入剖析不同制度环境下联盟网络对新创企业成长绩效的作用,参考 DELIOS 等<sup>[18]</sup>的研究,选取“制度完善性”这一变量来刻画新创企业经营所在地的制度环境,制度完善性主要体现为相关制度的不健全程度和法规制度的落实性<sup>[19]</sup>。

内部资源缺乏与外部合法性不足是新创企业成长过程中面临的重要难题,资源获取是新创企业顺利存活及成长的关键<sup>[20]</sup>。市场机制、内部科层机制以及网络化机制是企业获取资源的 3 种重要机制,它们之间具有一定的替代性,在市场机制、内部科层化机制失灵的情况下,网络化机制是企业获取资源的重要途径<sup>[21]</sup>。同

时,制度环境的完善程度与否对企业选择市场机制还是内部科层化机制抑或网络化机制获取资源具有重要的影响。一方面,不完善的制度环境企业面临的系统性风险(比如政府强制性干预)的概率大大增加并且更难预测,这也会降低市场合同与产权保护的约束力和保障力度;另一方面,在不完善的制度环境中,合同法、产权法等相关法律法规的制定及实施等都可能存在漏洞,使其在实际执行过程中更加难以落实,从而有效地保障企业之间的交易及活动<sup>[22]</sup>。有学者从网络构建成本的角度出发,探讨了制度环境对网络作用的影响,发现在制度越完善的地方,网络所能给组织带来的收益会有所减弱<sup>[23]</sup>。

鉴于目前我国正处于转型阶段,是一个市场体制与再分配体制并存的混合经济体,地域之间制度完善性存在差异<sup>[24]</sup>,这种制度完善性的差异会深刻影响新创企业构建的联盟网络的作用发挥,具体表现为:在制度越完善的地方,联盟网络关系强度以及中心性位置给新创企业成长绩效带来的正向影响作用会有所减弱;而在制度越不完善的地方,联盟网络关系强度以及中心性位置给新创企业成长绩效带来的正向影响作用会有所增强。由此,提出如下假设:

**假设 2a** 制度环境完善性负向调节新创企业联盟网络关系强度与成长绩效间的正向关系。

**假设 2b** 制度环境完善性负向调节新创企业联盟网络中心性位置与其成长绩效之间的正向关系。

### 1.3 行业环境的调节作用

权变理论将企业外部行业环境视为组织特征变化的重要源泉,强调组织与环境的匹配。按照该理论,不存在最佳的组织特征,任何组织特征都不等效,最好的组织特征有赖于其所在的外部行业环境。由此,许多研究将环境特征视为影响企业绩效的另一重要情景因素。行业环境特征具有多种刻画方法,其中行业环境动态性与行业环境竞争性是学者们常用来考察环境特征的 2 种重要维度,前者用于刻画环境变化的速度与广度,后者着重强调行业竞争的激烈程度<sup>[25]</sup>。环境动态性可以更好地突出当前处于经济社会转型时期下中国新创企业成长过程中面临的外部环境的重要特征,据此,本研究选取这一变量来探讨行业环境对新创企业联盟网络作用机理的调节效应。

当企业所处的环境动态性不高时,市场需求变动和技术发展缓慢,企业面临的问题多是结构性问题,此时企业需要更多地利用现有的

技术平台与知识资源,不断开发利用现有的市场,对来自于多渠道的多样化的异质性知识的需求不太强<sup>[26]</sup>。然而,当企业所处的环境动态性较高时,企业将会面临大量的非结构性问题,此时企业如果仍然固守于原有的知识结构易导致企业核心能力的僵化,造成组织近视<sup>[27]</sup>。由此,当外部环境动态性较高时,企业需要通过不断学习与获取新知识去开展探索性活动,比如积极探索新市场、在未知的技术领域加大投资等<sup>[28]</sup>。当新创企业构建的联盟网络关系强度较强,通常更多地从关系紧密的联盟伙伴中获取较多的冗余性信息,有利于企业开展多种的开发式活动<sup>[29]</sup>,不利于企业新的市场或未知技术领域开展大胆地探索;此外,新创企业联盟网络关系强度越强,越可能使自身被现有网络锁定,不利于企业应对非结构性的问题。相反,如果新创企业构建的联盟网络关系强度较弱,弱联系可以带来更多的新颖信息,有助于新创企业应对更多的非结构性问题。鉴于此,随着外部行业环境动态性的提升,新创企业联盟网络关系强度对其成长绩效的正向促进作用会有所减弱。

研究发现,占据联盟网络中心性位置的企业更可能获取到多样化的知识<sup>[13]</sup>,这将有利于企业开展探索性活动,最终有利于企业应对动态性较高的外部环境。据此,伴随着外部行业环境动态性的提升,新创企业占据联盟网络中的中心性位置对其成长绩效的正向促进作用会有所增强。由此,提出如下假设:

**假设 3a** 行业环境动态性负向调节新创企业联盟网络关系强度与成长绩效间的正向关系。

**假设 3b** 行业环境动态性正向调节新创企业联盟网络中心性位置与成长绩效之间的正向关系。

综上所述,引入制度环境完善性和行业环境动态性 2 个调节变量后,联盟网络对新创企业成长绩效影响的研究模型见图 1。

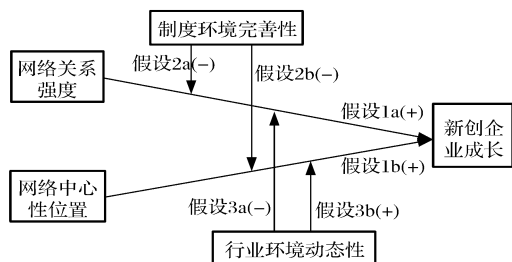


图 1 引入调节变量后联盟网络与新创企业成长关系的研究模型

## 2 研究方法

### 2.1 数据收集与样本特征

本研究以新创企业为调研对象,通过问卷调研方式获取数据,被调研企业需满足 2 个条件:①成立年限在 1 年以上、8 年以下的企业;②原生型新创企业,而不是母体公司的附属机构。以成立年限为标准来界定新创企业是国外通行的做法,参考国内外相关研究<sup>[30,31]</sup>,本研究将 8 年设定为新创企业的年龄上限;另外考虑到企业通常需要经过一段时间的成长才可能有一定的资源投入来开展联盟活动,因此参考 YLI-RENKO 等<sup>[32]</sup>的研究,本研究将成立时间不超过 1 年的企业也排除在外。母体公司的附属机构可能会基于母体公司的网络平台来开展相应的联盟活动,因此很难鉴别出母体公司附属的新创企业自身构建的联盟网络的特征要素<sup>[33]</sup>,故本研究将样本限定为原生型新创企业,而将那些母体公司附属的新创企业排除在外。

依据上述条件,调研选择分布在中国东部沿海地区以及中西部地区的新创企业,以广东、浙江、湖北、河北等地的新创企业为发放问卷的对象。问卷于 2012 年 8 月~11 月通过直接走访以及委托调查等方式共发放了 400 份,回收 230 份,其中有效问卷 189 份,有效回收率为 47.3%。问卷填写人多为 CEO 或其指定的其他中高层管理者;被访人年龄大部分居于 31~40 岁之间;文化程度在本科及以上学历的被访者比例高达 78.3%,保证了本调查获取信息的质量及可靠性。样本企业的基本特征见表 1。

表 1 样本特征的分布情况

特征	特征分布	数量	比例/%	特征	特征分布	数量	比例/%
成立年限/年	1~3	45	23.8	员工人数/人	≤50	77	40.7
	4~6	90	47.6		51~200	57	30.2
	7~8	54	28.6		201~500	24	12.7
			>500		31	16.4	
行业类型	电子信息	26	13.8	销售收入/万	≤500	48	25.4
	生物制药	19	10.0		501~1 000	28	14.8
	光机电一体化	22	11.6		1 001~5 000	49	25.9
	新材料新能源	17	9.0		>5 000	64	33.9
	其他	105	55.6				
资产规模/万	≤500	54	28.6	组织形式	股份有限公司	48	25.4
	501~1 000	31	16.4		有限责任公司	105	55.6
	1 001~4 000	33	17.5		合伙企业	15	7.9
	>4 000	71	37.6		个体型企业	21	11.1

问卷调查过程中要谨慎考虑是否存在非回应偏差问题,以确保回收的问卷具有足够的代表性。本研究对回收的全部问卷分成无效问卷组与有效问卷组并进行 t 检验,结果发现 2 组问卷在企业年龄、企业规模等方面的差异并不

显著,表明本研究不存在显著的非回偏差问题。另外,为了检验本研究是否存在显著的共同方法偏差问题,采用 Harman 单因子检验法,对所有变量运用最大方差旋转法进行探索性因子分析,发现第 1 个因子仅解释了 18.789% 的方差变异量,这表明并不存在一个共同因子能解释测量指标的大部分方差,因此本研究也不存在显著的共同方法偏差问题。

### 2.2 变量的测量

#### 2.2.1 因变量

本研究的因变量为新创企业成长。销售额增长反映顾客接受新创企业提供的产品或服务的程度;雇员增长率反映新创企业对人力资源需求的增长状况,同时还能体现出新创企业为社会提供就业机会的社会绩效;市场份额增长除了反映出新创企业提供的产品或服务被市场接受的程度,还间接反映新创企业所在行业内部竞争的激烈程度<sup>[34]</sup>。参考李新春等<sup>[35]</sup>的研究,从销售额增长、雇员增长、市场份额增长 3 个方面来测量新创企业成长绩效。由于许多受访者受“中庸”思想的影响,较易选择中间的题项<sup>[36]</sup>,因此本研究所有题项测量均采用 Likert 6 点量表。

#### 2.2.2 自变量

(1) 网络关系强度 参考 CAPALDO<sup>[37]</sup>的研究,本研究从互动频率、资源投入、合作交流范围、互惠性 4 个方面,运用“与联盟伙伴的互动非常频繁”、“在与联盟伙伴的合作中投入了大量资源”、“与联盟伙伴间的合作涉及生产、技术和市场等多个方面”、“与联盟伙伴的合作是一种双赢关系”等题项来测量网络关系强度。

(2) 网络中心性位置 参考 BATJARGAL 等<sup>[38]</sup>的研究,本研究测量网络中心性位置的具体指标包括:“在联盟网络中占有重要地位”、“许多信息或知识经由您所在企业传递给联盟伙伴”、“您所在的企业为联盟伙伴提供了其他的合作关系”、“联盟伙伴间的联系是通过您所在的企业牵线的”。

#### 2.2.3 调节变量

(1) 制度环境完善性 BROWN<sup>[39]</sup>开发了相应的量表来对制度完善性进行测量,该量表在中国转型经济情境下也得到了验证<sup>[40]</sup>。本研究采用该量表,运用“当地政府相关法规能得到较好地落实”、“当地政府的司法很公正”、“当地法规系统中公司运营相关法规的制定很完备”等题项测量制度环境完善性。

(2) 行业环境动态性 参考 CHAI 等<sup>[41]</sup>的

研究,本研究用“贵公司主要产品的生命周期较短、更新较快”;“贵公司所在行业内技术变革很快”;“很难准确预测贵公司所在行业的未来技术”3个题项来测量行业环境动态性。

### 2.2.4 控制变量

(1) 企业年龄 新创企业在成长中面临着“新进入缺陷”,尤其对那些经营历史较短的企业而言,内部资源匮乏与外部合法性不足的双重困境对其成长具有重要影响<sup>[31]</sup>。由此,在开展新创企业成长的实证研究中,将企业年龄作为控制变量是通行的做法。

(2) 企业规模 新创企业在成长过程中也会面临着“小企业缺陷”,相对于规模较大的企业,规模较小的企业面临着融资困难、遵守政府法规成本高、招聘与培训员工成本高等问题,从而对其成长造成影响<sup>[31]</sup>。由此,在开展新创企业成长的实证研究中,企业规模常常被作为控制变量,本研究使用企业全职员工总人数的对数值来测量企业规模。

(3) 行业类型 行业类型的不同对新创企业成长也具有一定影响,高新技术新创企业与非高新技术新创企业在成长过程及特征方面具有较大的差异性<sup>[4]</sup>。参考杜运周等<sup>[31]</sup>的研究,本研究将经营行业属于电子信息、生物制药、光机电一体化或新材料新能源行业的视为高新技术行业,赋值为“1”;将经营行业属于其他行业的视为传统型行业,赋值为“0”,构造一个哑变量来控制行业类型对新创企业成长的影响。

## 3 实证分析及结果

### 3.1 信度与效度检验

信度用于评价测量指标的内部一致性,通常可以用 Cronbach's  $\alpha$  系数和组合信度来反

映。表 2 给出了各变量信度检验的结果,本研究中网络关系强度、网络中心性位置、制度环境完善性以及成长绩效 4 个变量的 Cronbach's  $\alpha$  系数和组合信度值都大于 0.7;行业环境动态性的 Cronbach's  $\alpha$  系数偏低,但高于 0.65,并且其组合信度值大于 0.7,这表明本研究各变量的测量都具有较好的信度。为了检验各变量的效度,本研究开展了验证性因子分析。表 2 显示所有测量题项对应在其变量的标准化因子载荷都高于门槛值(0.45),并且均在  $p < 0.01$  水平上显著,各变量的 AVE 值都大于 0.4,因此各变量具有较高的收敛效度。为了检验变量间的区分效度,本研究将各变量 AVE 的平方根值与变量间相关系数进行比较(见表 3),发现各变量 AVE 的平方根值大于变量间的相关系数,因此变量间具有较好的区分效度。

表 2 变量的信度与效度检验

变量	测量指标	因子载荷	t 值	Cronbach's $\alpha$	组合信度	AVE	
自变量	网络关系强度	T <sub>1</sub>	0.854	13.824	0.859	0.862	0.611
		T <sub>2</sub>	0.814	12.897			
		T <sub>3</sub>	0.774	12.007			
		T <sub>4</sub>	0.674	9.946			
自变量	网络中心性位置	P <sub>1</sub>	0.762	11.715	0.844	0.848	0.585
		P <sub>2</sub>	0.890	14.605			
		P <sub>3</sub>	0.736	11.171			
		P <sub>4</sub>	0.653	9.540			
调节变量	制度环境完善性	R <sub>1</sub>	0.841	12.957	0.849	0.850	0.654
		R <sub>2</sub>	0.814	12.438			
		R <sub>3</sub>	0.770	11.617			
调节变量	行业环境动态性	I <sub>1</sub>	0.751	7.822	0.704	0.672	0.414
		I <sub>2</sub>	0.677	7.344			
		I <sub>3</sub>	0.469	5.611			
因变量	成长绩效	G <sub>1</sub>	0.861	13.922	0.872	0.877	0.704
		G <sub>2</sub>	0.756	11.667			
		G <sub>3</sub>	0.894	14.685			

表 3 变量的描述性统计分析、相关系数和区分效度检验

变量	1	2	3	4	5	6	7	8
1 企业年龄	1							
2 企业规模	0.481***	1						
3 行业类型	0.091	0.223***	1					
4 网络关系强度	0.003	-0.089	-0.028	(0.782)				
5 网络中心性位置	0.068	-0.070	0.041	0.541***	(0.765)			
6 制度环境完善性	-0.020	0.109	0.088	0.215***	0.256***	(0.809)		
7 行业环境动态性	0.066	0.027	0.100	0.176**	0.359***	0.120	(0.643)	
8 成长绩效	0.024	-0.002	0.104	0.457***	0.512***	0.262***	0.395***	(0.839)
平均值	5.023	1.992	0.444	4.102	3.876	3.700	4.207	4.470
标准差	2.056	0.731	0.498	0.910	0.833	1.032	0.867	0.889

注:\*\*\*、\*\*分别表示  $p < 0.01$ 、 $p < 0.05$ (下同),对角线括号内显示的是变量 AVE 的平方根值。

### 3.2 描述性统计和相关性分析

在进行假设检验之前,本研究先对各变量进行了描述性统计及其相关性分析(见表 3),

报告了各变量的均值、标准差及其间的 Pearson 两两相关系数。表 3 显示联盟网络关系强度与新创企业成长绩效表现出较强的正相关关系

( $r=0.457, p<0.01$ ), 这为本研究提出的假设 1a 的验证提供了初步的支持; 联盟网络中心性位置与新创企业成长绩效表现出较强的正相关关系( $r=0.512, p<0.01$ ), 这为本研究提出的假设 1b 的验证提供了初步的支持。当然, 以上研究假设的进一步验证以及本研究所提出的假设 2a、假设 2b、假设 3a、假设 3b 还需进一步检验。

### 3.3 假设检验

本研究运用层级线性回归方法来验证假设, 分析结果见表 4, Model 1 为控制变量对因变量的影响; Model 2 为在控制变量的基础上,

增加了 2 个自变量对因变量的影响; Model 3 为包含控制变量、自变量、调节变量(制度完善性)的主效应模型; Model 4 为包含控制变量、自变量、调节变量(制度完善性)以及交互项的全效应模型; Model 5 为包含控制变量、自变量、调节变量(行业动态性)的主效应模型; Model 6 为包含控制变量、自变量、调节变量(行业动态性)以及交互项的全效应模型。在计算交互项时, 本研究先将自变量和调节变量进行了中心化处理, 以便降低多重共线性问题<sup>[42]</sup>。各模型的膨胀化因子(VIF)值远小于 10, 表明各模型并不存在严重的多重共线性问题。

表 4 层级回归分析结果

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5	Model 6
企业年龄	0.035	-0.031	-0.036	-0.046	-0.017	-0.053
企业规模	-0.044	0.042	0.037	0.048	0.022	0.045
行业类型	0.111	0.090	0.071	0.053	0.084	0.089
网络关系强度		0.262***	0.266***	0.261***	0.249***	0.280***
中心性位置		0.372***	0.285***	0.279***	0.349***	0.332***
制度环境完善性			0.240***	0.220***		
行业环境动态性					0.109*	0.083
关系强度×制度完善性				-0.106*		
中心性位置×制度完善性				-0.095		
关系强度×行业动态性						0.201***
中心性位置×行业动态性						-0.134**
$R^2$	0.012	0.319	0.369	0.395	0.330	0.363
调整后的 $R^2$	0.004	0.300	0.348	0.368	0.308	0.335
$\Delta R^2$		0.307***	0.050***	0.027***	0.011*	0.034***
$F$	0.781	17.140***	17.709***	14.711***	14.914***	12.840***
VIF 最大值	1.378	1.439	1.593	1.628	1.489	1.521

注: \* 表示  $p<0.1$ 。

表 4 中 Model 2 的结果表明, 在控制变量的基础上增加自变量后, 回归模型的解释力有了显著提高( $\Delta R^2=0.307, p<0.01$ ), 网络关系强度对新创企业成长绩效具有显著的正向影响( $\beta=0.262, p<0.01$ ), 这表明新创企业联盟网络关系强度越强, 新创企业越可能获取较高的成长绩效, 因此本研究提出的假设 1a 得到支持; 网络中心性位置对新创企业成长绩效具有显著的正向影响( $\beta=0.372, p<0.01$ ), 这表明新创企业在其联盟网络中越占据中心性位置, 新创企业越可能获取较高的成长绩效, 因此本研究提出的假设 1b 得到支持。

Model 3 的结果表明, 在 Model 2 的基础上, 加入制度完善性这一调节变量后, 模型的解释力有了显著提高( $\Delta R^2=0.050, p<0.01$ ), 制度完善性对新创企业成长绩效具有显著的正向影响( $\beta=0.240, p<0.01$ ), 这表明在中国转型经济情境下, 新创企业所在地的制度环境对企业成长具有显著的影响, 制度环境越完善, 新创

企业能获取越好的成长。Model 4 的结果表明, 在主效应模型 Model 3 的基础上增加交互项后, 模型的解释力有显著提高( $\Delta R^2=0.027, p<0.01$ ), 制度完善性对新创企业联盟网络关系强度与成长绩效关系间起到显著的负向调节作用( $\beta=-0.106, p<0.1$ ), 也就是说新创企业所在地的制度环境越完善, 联盟网络关系强度对其成长绩效的正向效应越小, 即在制度越不完善的地区, 新创企业联盟网络关系强度对其成长绩效的正向影响作用越强, 因此本研究提出的假设 2a 获得支持。然而, 制度完善性对新创企业联盟网络中心性位置与成长绩效间起到一定的负向调节作用( $\beta=-0.095$ ), 但此调节作用并不显著( $p>0.1$ ), 也就是说不论新创企业所在地的制度环境完善性如何, 新创企业联盟网络中心性位置对其成长绩效的正向影响并不会会有显著的增强或减弱, 因此假设 2b 不能获得支持。

Model 5 的结果表明, 在 Model 2 的基础

上,加入行业动态性这一调节变量后,模型的解释力有了显著提高( $\Delta R^2 = 0.011, p < 0.1$ ),行业环境动态性对新创企业成长绩效具有显著的正向影响( $\beta = 0.109, p < 0.1$ ),这表明在中国转型经济情境下,新创企业所在行业的环境对企业成长具有显著的影响,新创企业所处行业的环境动态性越高,新创企业能获取越好的成长绩效。Model 6 的结果表明,在主效应模型 Model 5 的基础上增加交互项后,模型的解释力有了显著提高( $\Delta R^2 = 0.034, p < 0.01$ ),行业环境动态性对新创企业联盟网络关系强度与成长绩效关系间起到显著的正向调节作用( $\beta = 0.201, p < 0.01$ ),也就是说新创企业所处的行业环境动态性越高,联盟网络关系强度对其成长绩效的正向效应越大,这与本研究提出的假设 3a 预期的方向不一致,因此假设 3a 并不能得到支持;行业环境动态性对新创企业联盟网络中心性位置与成长绩效关系间起到显著的负向调节作用( $\beta = -0.134, p < 0.05$ ),也就是说新创企业所处的行业环境动态性越高,联盟网络中心性位置对其成长绩效的正向效应越小,这与本研究提出的假设 3b 预期的方向相反,因此假设 3b 并不能获得支持。

## 4 讨论与结论

### 4.1 实证结果的讨论

#### 4.1.1 联盟网络与新创企业成长的关系

本研究分别探讨了新创企业联盟网络的关系嵌入性特征以及结构嵌入性特征对其成长绩效的影响。研究表明,新创企业联盟网络关系强度对其成长绩效具有显著的正向影响,该结果再次证明了在中国转型经济情境下,强关系依然发挥着重要的作用,这是对“强关系优势理论”的再一步证明与深化<sup>[43]</sup>。对于新创企业而言,内部资源有限,经营历史较短,外部合法性不足,此时以紧密合作、彼此信任、相互承诺为特征的强关系联盟对其克服“新进入缺陷”具有更重要的作用。

此外,本研究还发现,新创企业在其联盟网络占据中心性位置对其成长绩效也具有显著的正向影响。目前学者们就中心性位置的绩效影响开展了较多研究,有研究发现占据网络中心性位置有助于提升企业创新绩效<sup>[29]</sup>,能有效推动企业升级<sup>[44]</sup>。本研究基于中国转型经济情境下新创企业联盟这一情境,再次证实了网络中心性位置对企业成长绩效的重要作用。这表明中心性位置所能带来的信息优势以及控制优势

对转型经济情境下新创企业的成长实践同样具有显著的促进作用。

#### 4.1.2 制度环境在“联盟网络-新创企业成长”关系中的作用

根据战略制度观,企业的战略行动是制度与组织交互作用的结果,新创企业联盟战略的实施效果势必也要受到当地制度环境的影响。本研究整合社会网络理论以及战略制度观,探讨了制度环境完善性对“联盟网络-新创企业成长”关系的调节作用,研究表明,制度完善性对新创企业联盟网络关系强度与其成长绩效间正向关系起到显著的负向调节作用。也就是说新创企业经营所在地制度越完善,联盟网络的关系强度对其成长绩效的正向影响作用会有所减弱,这表明伴随着制度环境的日趋完善,强关系的作用会递减,弱关系的作用会更加突显,该研究结果一定程度上调和了 GRANOVETTER<sup>[45]</sup>基于西方市场经济情境下得出的“弱关系优势理论”与 BIAN<sup>[43]</sup>基于中国转型经济情境下得出的“强关系优势理论”。

本研究还认为,制度环境完善性对新创企业联盟网络中心性位置与其成长绩效间正向关系中起到负向调节作用。然而,实证研究发现,制度环境完善性对新创企业联盟网络中心性位置与其成长绩效间关系的调节效应的方向是符合预期的( $\beta = -0.095$ ),但未达显著性水平( $p > 0.1$ )。这表明随着制度趋于完善,新创企业联盟网络中心性位置对其成长绩效的正向影响作用并不会有所减弱。其中的原因可能是:关系强度的作用效应与制度环境对组织行为及绩效的影响之间存在一定的替代性作用,而网络位置与制度环境之间并不存在替代关系。关系强度体现的是网络成员之间关系的特征,同一关系特征在不同制度情境下的内涵可能会有所不同;网络位置体现的是网络成员之间的结构特征,结构特征更具客观性,不同制度情境对其作用的效应不会产生显著性区别,即网络中心性位置所带来的信息优势以及控制优势并不会因制度环境的完善程度而有所增强或减弱。

#### 4.1.3 行业环境在“联盟网络-新创企业成长”关系中的作用

本研究认为,行业环境动态性对新创企业联盟网络关系强度与其成长绩效间正向关系中起到负向调节作用,然而研究发现,行业环境动态性对新创企业联盟网络关系强度与其成长绩效之间关系存在显著的调节效应,但方向与预期的相反( $\beta = 0.201, p < 0.01$ )。这表明随着行

业环境动态性程度提高,新创企业联盟网络关系强度对其成长绩效的正向作用并不会有所减弱,反而会增强。其中的原因可能与中国转型经济情境以及新创企业本身的特征有关:一方面,在中国转型经济情境下,市场体制还没有完全建立,基于网络的信任关系对组织的战略行为及绩效仍然发挥重要的作用<sup>[46]</sup>;另一方面,对于新创企业而言,“新生劣势”以及“小企业劣势”的特征使得新创企业成长过程更需要建立紧密、相互信任的强联系,尤其是在外部行业环境高度动态的情况下,以彼此信任合作为特征的强联系更能为其成长提供强大的“庇护”,从而促进其成长;此外,新创企业在与其联盟伙伴合作的过程中更可能处于劣势地位,此时弱联系并不能为其带来信息优势,反而强联系有助于其获取隐性、高质量的信息以应对外部动荡的行业环境。由此,外部行业环境动态性越高,新创企业联盟网络关系强度对其成长绩效的正向影响作用越强。

本研究还认为,行业环境动态性对新创企业联盟网络中心性位置与其成长绩效间正向关系中起到正向调节作用。然而,研究发现,行业环境动态性对新创企业联盟网络中心性位置与其成长绩效之间关系存在显著的调节效应,但方向与预期的相反( $\beta = -0.134, p < 0.05$ )。这表明随着行业环境动态性程度提高,新创企业联盟网络中心性位置对其成长绩效的正向作用并不会有所增强,反而会减弱。该结果与 KO-KA 等<sup>[1]</sup>的研究不太一致。研究结论不一致的原因可能与研究对象的选择有关,对于新创企业而言,由于“新创弱性”,企业要保持足够的战略灵活性以应对外部行业环境的剧烈变化,虽然网络中心性位置能给新创企业带来信息优势以及控制优势,但与处于网络边缘位置的新创企业相比,处于网络中心性位置的新创企业更可能受到联盟成员的束缚,对其战略柔性造成损害,反而不利于其在动态的行业环境中参与竞争与成长。由此,外部行业环境动态性越高,新创企业联盟网络中心性位置对其成长绩效的正向影响作用越弱。

#### 4.2 理论贡献与实践启示

本研究对网络嵌入性研究领域以及转型经济情境下新创企业成长研究领域具有一定的理论贡献,主要体现在以下 2 点:①以往网络嵌入性领域的研究聚焦于探讨网络嵌入性对经济行为与绩效的直接影响,对网络嵌入性作用于结果变量的内在机制缺乏深入的探讨。本研究整

合社会网络理论和权变理论,将联盟网络的关系嵌入性、结构嵌入性与新创企业外部行业环境联系起来,验证了行业环境动态性在新创企业联盟网络与其成长绩效之间关系的调节作用,剖析了联盟网络对新创企业成长发挥作用的情境因素。②转型经济情境下,新创企业成长研究离不开探讨制度环境的影响。本研究整合社会网络理论与战略制度观,将联盟网络的关系嵌入性、结构嵌入性与新创企业外部制度环境联系起来,验证了制度环境完善性在新创企业联盟网络与其成长绩效之间关系的调节作用。这一方面是基于战略制度观的视角,就转型经济情境下新创企业成长做了相应的“宏观解释”;另一方面是基于社会网络理论的视角,就转型经济情境下新创企业成长做了相应的“微观阐释”。

本研究对中国转型经济情境下新创企业的管理实践及相关政府部门的决策也有一定的启示:①本研究发现,新创企业联盟网络关系强度以及占据联盟网络的中心性位置对其成长绩效都具有显著的正向影响。由此,对我国新创企业而言,在构建联盟网络过程中,一方面要积极与联盟伙伴建立以相互信任、高承诺为特征的强关系联盟;另一方面还要设法占据联盟网络的关键性位置,以便从联盟网络中获取更多的私人利益,促进自身成长绩效的提升。②研究表明,新创企业联盟网络的关系嵌入性及结构嵌入性与外部行业环境之间存在匹配关系,因此我国新创企业在构建联盟网络时,要密切监测外部环境的动态变化,设法使其联盟网络的关系嵌入性与结构嵌入性取得动态的平衡,以便联盟网络发挥出最大的功效。③本研究还发现,制度环境完善性对新创企业联盟网络的作用效应发挥显著的调节效应。由此,对于新创企业而言,依据当地的制度环境构建适宜的联盟网络是更明智的选择;对当地相关部门而言,要尽可能地完善本地的制度环境,为新创企业的成长提供良好的成长环境,促进新创企业更好地存活与成长,推动当地创业活动取得良好成效。

#### 4.3 局限性与未来研究方向

虽然本研究取得了一些有价值的研究结论,但还存在一些局限性,有待进一步深入与完善。①本研究对新创企业联盟网络关系强度以及网络中心性位置的测量采用的是主观评价法,这可能会导致测量的偏误。未来研究可以通过收集新创企业构建的联盟网络的客观数



据,运用 UCINET 软件,分析得出其联盟网络嵌入性特征的具体数值,以便提高研究结论的精确性。②在新创企业成长绩效的测量上,由于中国新创企业往往具有很强的商业自我保护意识,要获取相应财务数据等客观测量指标尤为困难,所以本研究不得不采用主观评价法来对新创企业成长绩效进行测量,虽然这种方法所取得的绩效指标与客观绩效数据具有较高的相关性,但不可避免地存在一些误差,从而对实证分析结果产生一些影响。未来研究可以以我国中小板或创业板上市的新创企业为样本,以便能获取新创企业成长绩效的客观数据,开展相应的实证研究,从而提高研究结论的准确性。③本研究仅探讨了联盟网络对新创企业成长作用的情境因素,但就联盟网络对新创企业成长影响的中间过程并未涉及,未来研究可以重点探讨联盟网络影响新创企业成长的中间机制,以期打开两者之间的“黑箱”。

#### 参 考 文 献

- [1] KOKA B R, PRESCOTT J E. Designing Alliance Networks: The Influence of Network Position, Environmental Change and Strategy on Firm Performance [J]. *Strategic Management Journal*, 2008, 29(6): 639~661
- [2] DITTRICH K, DUYSTERS G, DEMAN A P. Strategic Repositioning by Means of Alliance Networks: The Case of IBM [J]. *Research Policy*, 2007, 36(10): 1496~1511
- [3] REUER J J, ARINO A, OLK P M. *Entrepreneurial Alliances*[M]. Upper Saddle: Pearson Education Inc, 2011: 1~15
- [4] BAUM J A C, CALABRESE T, SILVEMAN B S. Don't Go It Alone: Alliance Network Composition and Startups' Performance in Canadian Biotechnology [J]. *Strategic Management Journal*, 2000, 21(2): 267~294
- [5] HAKANSSON H, SNEHOTA I. No Business Is an Island: The Network Concept of Business Strategy [J]. *Scandinavian Journal of Management*, 1989, 5(3): 187~200
- [6] GRANOVETTER M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness [J]. *American Journal of Sociology*, 1985, 91(3): 481~510
- [7] 彭伟,顾汉杰,符正平. 联盟网络、组织合法性与新创企业成长关系研究[J]. *管理学报*, 2013, 10(12): 1760~1769
- [8] 简兆权,马琦,王晨. 网络镶嵌对创新绩效的影响——基于华南地区的实证研究[J]. *研究与发展管理*, 2013, 25(1): 1~11
- [9] SHI W, SUN S L, PENG M W. Sub-National Institutional Contingencies, Network Positions and IJV Partner Selection [J]. *Journal of Management Studies*, 2012, 49(6): 1221~1245
- [10] DOZ Y L. The Evolution of Cooperation in Strategic Alliances: Initial Conditions or Learning Processes? [J]. *Strategic Management Journal*, 1996, 17(1): 55~83
- [11] PARK S H, UNGSON G R. The Effect of National Culture, Organizational Complementarities and Economic Motivation on Joint Venture Dissolution [J]. *Academy of Management Journal*, 1997, 40(2): 279~307
- [12] PARKHE A. Partner Nationality and the Structure Performance Relationship in Strategic Alliances [J]. *Organization Science*, 1993, 4(2): 301~324
- [13] BURT R S. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*[M]. Cambridge: Harvard University Press, 1992
- [14] CASCIARO T, PISKORSKI M J. Power Imbalance, Mutual Dependence and Constraint Absorption: A Closer Look at Resource Dependence Theory [J]. *Administrative Science Quarterly*, 2005, 50(1): 167~199
- [15] BAE J, GARGIULO M. Partner Substitutability, Alliance Network Structure and Firm Profitability in the Telecommunications Industry [J]. *Academy of Management Journal*, 2004, 47(6): 843~859
- [16] PENG M W. Institutional Transitions and Strategic Choices [J]. *Academy of Management Review*, 2003, 28(2): 275~296
- [17] YANG J Y, LI J. The Development of Entrepreneurship in China [J]. *Asia Pacific Journal of Management*, 2008, 25(2): 335~359
- [18] DELIOS A, HENISZ J W. Political Hazards, Experience and Sequential Entry Strategies: The International Expansion of Japanese Firms, 1980~1998 [J]. *Strategic Management Journal*, 2003, 24(11): 1153~1164
- [19] JIANG H, JIN Z M. Extra-Organizational Guanxi Practices, Intra-Organizational Guanxi Practices and Trust in Management in Chinese Firms: Case in Chinese Machine Manufacturing [C]. The 15th International Conference on Management Science & Engineering, IEEE. California, 2008
- [20] 朱秀梅,李明芳. 创业网络特征对资源获取的动态影响——基于中国转型经济的证据[J]. *管理世界*, 2011(6): 105~115
- [21] WILLIAMSON O E. *The Economic Institutions of*

- Capitalism [M]. New York: Free Press, 1985
- [22] LUO Y. Contract, Cooperation and Performance in International Joint Ventures[J]. Strategic Management Journal, 2002, 23(10): 903~919
- [23] 朱沅, 张威, 何轩, 等. 家族、市场化与创业企业关系网络的交易成本[J]. 南开管理评论, 2012, 15(5): 152~160
- [24] 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 2009 年度报告[M]. 北京: 经济科学出版社, 2010
- [25] JANSEN J J P, VAN DEN BOSCH F A J, VOLBERDA H W. Explorative Innovation, Exploitative Innovation and Ambidexterity: Effects of Organizational Antecedents and Environmental Moderators [J]. Management Science, 2006, 52(11): 1 661~1 674
- [26] 李正卫. 动态环境条件下的组织学习与企业绩效 [D]. 杭州: 浙江大学管理学院, 2003
- [27] LEVINTHAL D A, MARCH J G. The Myopia of Learning [J]. Strategic Management Journal, 1993, 14(1): 95~112
- [28] AHUJA G, LAMPERT C. Entrepreneurship in the Large Corporation: A Longitudinal Study of How Established Firms Create Breakthrough Inventions [J]. Strategic Management Journal, 2001, 22(5): 521~543
- [29] 彭新敏. 全球制造网络与我国企业技术创新[M]. 杭州: 浙江大学出版社, 2012
- [30] LI H, ZHANG Y. The Role of Managers' Political Networking and Function Experience in New Venture Performance [J]. Strategic Management Journal, 2007, 28(8): 791~804
- [31] 杜运周, 张玉利. 互动导向与新企业绩效: 组织合法性中介作用[J]. 管理科学, 2012, 25(4): 22~30
- [32] YLI-RENKO H, AUTIO E, SAPIENZA H J. Social Capital, Knowledge Acquisition and Knowledge Exploitation in Young Technology-Based Firms [J]. Strategic Management Journal, 2001, 22(6/7): 587~613
- [33] LEE C, LEE K, PENNING S J. Internal Capabilities, External Networks and Performance: A Study on Technology-Based Ventures [J]. Strategic Management Journal, 2001, 22(6/7): 615~640
- [34] GILBERT B A, MCDUGALL P P, AUDRETSCH D B. New Venture Growth: A Review and Extension [J]. Journal of Management, 2006, 32(6): 926~950
- [35] 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): 97~107
- [36] 何轩. 家族企业战略创业与战略绩效——基于中小型家族企业的本土化实证研究[J]. 中山大学学报: 社会科学版, 2010, 50(4): 198~208
- [37] CAPALDO A. Networking Structure and Innovation: The Leveraging of a Dual Network as a Distinctive Relational Capability[J]. Strategic Management Journal, 2007, 28(5): 585~608
- [38] BATJARGAL B, LIU M M. Entrepreneurs' Access to Private Equity in China: The Role of Social Capital[J]. Organizational Science, 2004, 15(2): 159~172
- [39] BROWN C B. Understanding Chinese Courts and Legal Process: Law with Chinese Characteristics [M]. New York: Kluwer Law International, 1997
- [40] 姜翰, 金占明, 焦捷, 等. 不稳定性环境下的创业企业社会资本与企业“原罪”——基于管理者社会资本视角的创业企业机会主义行为实证研究[J]. 管理世界, 2009(6): 102~114
- [41] CHAI K, YAP C M, WANG X. Network Closure's Impact on Firms' Competitive Advantage: The Mediating Roles of Knowledge Processes [J]. Journal of Engineering and Technology Management, 2011, 28(1): 2~22
- [42] AIKEN L S, WEST S G. Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions [M]. Thousand Oaks: Sage Publications Inc, 1991
- [43] BIAN Y J. Bringing Strong Ties Back in: Indirect Ties, Network Bridges and Job Searches in China [J]. American Sociological Review, 1997, 62(3): 366~385
- [44] 戴维奇. 网络嵌入、公司创业与集群企业绩效[M]. 北京: 经济科学出版社, 2012
- [45] GRANOVETTER M. The Strength of Weak Ties [J]. American Journal of Sociology, 1973, 78(6): 1 360~1 380
- [46] PARK S H, LUO Y. Guanxi and Organizational Dynamics: Organizational Networking in Chinese Firms[J]. Strategic Management Journal, 2001, 22(5): 455~477

(编辑 杨妍)

通讯作者: 彭伟(1986~), 男, 江西上饶人。常州大学(江苏省常州市 213164)经济管理学院讲师。研究方向为战略管理与创业管理。E-mail: czupengwei@163.com