



管理评论

LUOJIA MANAGEMENT REVIEW

2015年卷 第2辑 (总第17辑)

武汉大学经济与管理学院主办

■ 罗超亮 符正平 刘 冰

网络特征、战略导向与创业企业绩效

■ 赵书松

转型时期社会分层对个体弱势心理的作用机制

■ 王 辉 詹志方

制造商权力与渠道冲突解决策略关系的研究：经销商网络嵌入性的调节作用

■ 杨 磊 赵玉姣 纪静娜

生鲜产品供应链最优决策与低碳影响分析



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

珞珈管理评论

Luojia Management Review

2015 年卷 第 2 辑 (总第 17 辑)

武汉大学经济与管理学院主办

武 汉 大 学 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

珞珈管理评论. 2015 年卷. 第 2 辑: 总第 17 辑/武汉大学经济与管理学院
主办. —武汉: 武汉大学出版社, 2016. 1
ISBN 978-7-307-17545-7

I. 珞… II. 武… III. 企业管理—文集 IV. F270-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 018735 号

责任编辑: 柴 艺 责任校对: 李孟潇 版式设计: 韩闻锦

出版发行: 武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)
(电子邮件: cbs22@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷: 武汉中科兴业印务有限公司

开本: 787 × 1092 1/16 印张: 13 字数: 301 千字

版次: 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-17545-7 定价: 28.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购买我社的图书, 如有质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

《珞珈管理评论》学术委员会及编委会名单

学术委员会

顾问：王众托 李京文 谭崇台

主任：周南

委员（以汉语拼音为序）：

陈国青	清华大学
陈晓红	中南大学
陈友华	香港城市大学
邓大松	武汉大学
方二	美国伊利诺伊大学香槟分校
符国群	北京大学
郭道扬	中南财经政法大学
黄海军	北京航空航天大学
黄炽森	香港中文大学
贾建民	西南交通大学 香港中文大学
Jin Nam Choi	韩国国立首尔大学
蓝海林	华南理工大学
李维安	南开大学
李一军	国家自然科学基金委
李垣	上海交通大学
李仲飞	中山大学
林晨	香港大学
马费成	武汉大学
倪剑	美国约翰·霍普金斯大学
苏晨汀	香港城市大学
汪寿阳	中国科学院
王鑫	香港大学
王宗军	华中科技大学
吴世农	厦门大学
徐飞	西南交通大学
杨海滨	香港城市大学
杨贤	新加坡国立大学
伊志宏	中国人民大学
张国昌	香港科技大学
张维	天津大学
张晓泉	香港科技大学
张玉利	南开大学
赵曙明	南京大学
郑少辉	香港科技大学

编委会

主编：汪涛

专业主编（以汉语拼音为序）：

陈立敏	战略与管理
杜旌	组织行为与人力资源
李青原	会计
潘红波	财务金融
许明辉	管理科学与运营管理
曾伏娥	市场营销

委员（以汉语拼音为序）：

陈宏辉	中山大学
陈荣	清华大学
段锦云	苏州大学
韩翼	中南财经政法大学
郝颖	重庆大学
贾良定	南京大学
金立印	复旦大学
靳庆鲁	上海财经大学
孔东民	华中科技大学
李勇建	南开大学
王帆	中山大学
王明征	大连理工大学
王艳艳	厦门大学
辛清泉	重庆大学
岳衡	北京大学
周长辉	北京大学
周浩	四川大学

责任编辑：路小静

目 录

网络特征、战略导向与创业企业绩效	罗超亮 符正平 刘 冰 (1)
企业支持与民主监督对公仆型领导行为的影响研究	凌 茜 郭键怡 (16)
转型时期社会分层对个体弱势心理的作用机制	赵书松 (32)
工作压力与反生产行为：探讨心理契约破裂与员工政治技能的影响	程 丽 赵 君 (49)
预备求职行为影响初入职场者实际求职努力的实证研究	陈建安 黄 惠 (60)
在线购物环境下感知价值与顾客公民行为	赵 晶 (79)
制造商权力与渠道冲突解决策略关系的研究：经销商网络嵌入性的调节作用	王 辉 詹志方 (92)
网络红包为何如此风靡？ ——基于顾客感知价值视角的分析	张亚玲 (112)
高管薪酬差距、产品市场竞争与企业研发投入 ——基于 2007—2014 年非金融类上市公司的实证研究	冉秋红 刘萍芬 (124)
双重委托代理理论视角下的企业多元化经营与现金持有水平研究	南晓莉 (140)
审计资源投入、外部监管与财务会计信息有用性	刘国升 贺俊瑛 余玉苗 (167)
基于创新绩效的高新技术企业财务指标体系的改进的实证研究	郑春美 李 佩 (177)
生鲜产品供应链最优决策与低碳影响分析	杨 磊 赵玉姣 纪静娜 (187)

CONTENTS

Network Characteristics, Strategic Orientation and New Venture's Performance	
.....	Luo Chaoliang Fu Zhengping Liu Bing (1)
The Impact of Organizational Support and Democratic Supervision on Servant Leadership Behavior	
.....	Ling Qian Guo Jianyi (16)
How Subjective Stratum Identification Influences Vulnerable Mentality during Social Transition Period	
.....	Zhao Shusong (32)
Job Stress and Counterproductive Work Behavior: The Impact of Psychological Contract Breach and Employees' Political Skill	
.....	Cheng Li Zhao Jun (49)
An Empirical Study on How Preparatory Job-search Behavior Influence Job-search Effort of New Entrants	
.....	Chen Jian-an Huang Hui (60)
Investigating the Influence of Perceived Value on Customer's Citizenship Behaviors	
.....	Zhao Jing (79)
The Impacts of Manufacturer's Power on the Channel Conflict Resolution Strategies: The Influences of Network Structural Embeddedness of Dealer	
.....	Wang Hui Zhan Zhifang (92)
Why the Network Red Envelope is so Popular?	
—Analysis Based on the Perspective of Customer Perceived Value	Zhang Yaling (112)
Executive Pay Gap, Product Market Competition and R&D Investment	
.....	Ran Qiuhong Liu Pingfen (124)
The Study on Corporate Diversification, Agency Conflict and Cash Holdings	
.....	Nan Xiaoli (140)
Audit Resources Input, Outside Supervision and Financial Information Usefulness	
.....	Liu Guosheng He Junying Yu Yumiao (167)
The Improvement Research of Financial Index System of China High-tech Enterprises Based on Innovation Performance Evaluation	
.....	Zheng Chunmei Li Pei (177)
Optimal Decisions and Analysis of Low-carbon Effect in a Fresh Product Supply Chain	
.....	Yang Lei Zhao Yujiao Ji Jingna (187)

网络特征、战略导向与创业企业绩效^{*}

● 罗超亮¹ 符正平² 刘冰³

(1, 2 中山大学管理学院 广州 510275; 3 中山大学旅游学院 广州 510275)

【摘要】在创业企业的发展过程中,网络成长机制的重要性已逐渐为学术界和企业界所重视。然而创业企业如何通过自身的战略行为来有效地发挥这一机制作用的研究却较为鲜见。本文利用社会网络分析方法和管理学相关理论构建了创业企业连锁股东网络特征、战略导向和企业绩效之间的影响机制模型,并以2012年创业板上市企业为样本,基于连锁股东构建了新创企业网络并对之进行了实证分析。研究结果表明:(1)网络中心度、结构洞和创业企业绩效存在正向的线性关系,网络凝聚性和创业企业绩效存在倒U形的非线性关系;(2)前瞻者战略导向正向调节这些网络特征和创业企业绩效之间的关系,防御者战略则负向调节这些关系。本文研究结论增进了我们对创业企业网络特征与绩效关系的了解,也为实践中构建与企业网络特性匹配合适的企业战略提供了参考依据。

【关键词】连锁股东网络 战略导向 创业企业绩效

1. 引言

随着经济全球化趋势的加强和行业竞争的日益激烈,同时创业企业又存在内部资源匮乏和外部合法性不足等“新创弱性”(liability of newness),其仅靠通过自身和内部化来获取资源、把握市场机遇的传统成长机制已经难以为其带来市场竞争优势^①。在现实中,许多创业企业之间存在着诸如连锁股东、连锁董事和战略联盟之类的联系,基于此形成的关系网络使得这些企业具备了一定的网络特征。对于创业企业而言,这种关系网络特征有助于它快速获取资源(Peng和Heath, 1996),灵活应对环境变化和把握市场机遇(Gulati和Sytch, 2007),同时还可以降低经营风险,是维持企业竞争优势、促进企业绩效增长的

^{*} 基金项目:国家自然科学基金项目(71302098)、国家自然科学基金项目(71372141)、广东省自然科学基金项目(S2013040016692)、中央高校基本科研业务费专项资金中山大学青年教师培育项目(1209040-40000-3161112-12wkpy66)、2015年广州市哲学社会科学“十二五”规划课题(15Q02)。

通讯作者:刘冰, E-mail: liub33@mail. sysu. edu. cn。

^① 徐勇,陈晓慧. 企业网络位置、战略导向和企业绩效:一个交互效应模型[J]. 中大管理研究, 2013, 8(4).

重要来源 (Dyer 和 Hatch, 2006; Gulati 和 Sytch, 2007)。因而, 许多创业企业开始转向外部寻求成长助力, 逐渐重视企业外部关系网络带来的网络资源和市场机遇, 并将网络视为推动自身成长的一种动力机制。随着越来越多的企业嵌入各种类型的网络之中, 当前这种基于网络的新型成长机制 (network-based growth) 已成为推动创业企业发展和壮大的重要助力, 而企业自身的网络特征则是这种成长机制赖以发挥作用的基础。

然而现实中尽管关系网络促进了创业企业的快速发展, 也有学者们开始分析网络环境下新创企业的成长机理问题, 但通过梳理国内外社会网络视角下的创业企业成长研究发现, 这些研究大都是通过实证分析来验证企业所处的网络位置和企业成长绩效之间的直接影响, 此类研究虽有助于我们理解外部网络环境对于促进创业企业成长的重要性, 但是它并没有更深入地探讨网络对于创业企业绩效的作用机理。此外, 学者们注意到企业战略是影响创业企业成长的重要因素, 并逐渐开始将战略因素引入网络环境下的创业企业成长研究, 例如有学者基于组织二元性理论 (ambidexterity theory) 的观点指出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其成长绩效 (郑丹辉、李新春和李孔岳, 2014), Koka 和 Prescott (2008) 的研究也表明只有企业的整体战略和其网络位置类型相匹配, 才能强化其自身的竞争优势。这些研究充分说明了创业企业自身战略导向下的战略行为对于能否有效地发挥网络成长机制的作用有着重要影响, 然而它们并没有明确地阐述战略行为和网络成长机制之间的关系。而实质上战略导向指导了企业主动构建或调适自身网络的过程, 创业企业的战略导向和自身外部网络特性的相互作用影响着创业企业的网络收益, 当前却鲜有研究关注这一点。因而本文拟对创业板上市企业基于连锁股东形成的网络进行实证研究, 来探讨创业企业网络特征、自身战略导向对于企业绩效的影响, 以期更深入地解释创业企业的网络成长机理。

2. 理论基础与研究假设

2.1 创业企业网络特征与成长绩效

当前, 许多创业企业因为已存在的各种正式或非正式的关系而嵌入关系网络之中, 这赋予了它们一定的网络属性, 而这种网络属性又与其和网络中其他成员之间的联系息息相关。企业的网络属性不仅为企业带来了发展机遇, 同时也伴随着经营风险, 制约着企业的一些战略选择 (Vanhaverbeke 等, 2002)。Yang 等 (2010) 在其研究中利用网络中心度和结构洞位置来描述企业的网络特征, 然而这些因素仅仅描述了企业在网络中的位置, 强调的是企业在网络中的结构嵌入性, 忽略了企业作为网络中的行为主体与网络的联系是否紧密, 即企业在网络中的关系嵌入性。企业的网络凝聚性 (network cohesion) 指一关系受到三方强联结的程度 (Reagans 和 McEvily, 2003), 主要用于考察网络中的小团体 (罗家德, 2005), 因而凝聚性常用来分析“较强、紧密、经常以及积极”等关系的属性 (刘军, 2009), 在社会网络分析中非常重要。因而本文在研究中利用网络中心度、结构洞位置和网络凝聚性三个变量来描述创业企业的网络特征。

不少学者指出, 企业所处网络位置越靠近网络的中心, 越有助于企业获取信息资源用

于创新和发展 (Powell 等, 1996; Tsai, 2001)。一方面, 靠近中心位置的企业因其和其他网络成员的直接联系较多, 有助于创业企业和网络成员合作关系的形成, 从而帮助企业获得所需的资源 (Gulati, 1999)。另一方面, 中心位置赋予了企业信息内容的多样性, 有利于保证企业对关键信息的把握, 而且中心位置的企业还能够通过比较和辨识不同渠道来源的信息, 增强获取信息的准确性, 降低企业的经营风险 (Yang 等, 2010)。此外, 中心位置有助于提高企业声誉, 强化企业伙伴之间的信任关系, 提升企业的合法性 (Koka 和 Prescott, 2008)。可见, 网络中心度这种独特的网络特征可以为企业带来资源优势、风险优势和制度优势。

结构洞是衡量网络中介位置的重要指标, 处于结构洞位置的网络成员是网络内部无直接联系的成员之间联系的桥梁 (Burt, 1992), 占据结构洞位置的企业成员可以通过控制资源和信息流来获取利益 (Li 和 Shipilov, 2008)。在企业网络中, 不可能所有个体之间都存在直接联系, 因此结构洞在网络中普遍存在, 这种中介位置又赋予了创业企业另外一种独特的网络属性, 这种属性能最小化网络成员之间的冗余联系, 有助于提高企业以最低的成本来构建有效且信息富足的的网络 (钱锡红、杨永福和徐万里, 2010)。在创业企业网络中, 占据结构洞位置对提高企业绩效非常有利: 一是创业企业先天的“新创弱性”使得它难以同时兼顾与其他成员之间的联系, 而占据结构洞位置则有助于它识别那些值得维系的关系, 剔除冗余联系 (Gnyasali 和 Madhavan, 2001; Soda 等, 2004); 二是结构洞作为网络内部成员之间沟通的“桥梁”, 能帮助创业企业获得丰富的信息和知识资源, 进而提高企业的学习能力和创新能力; 三是帮助创业企业更好地识别和回应潜在的威胁和机会 (Zaheer 和 G. Bell, 2005)。

在社会网络理论中, 个体的网络凝聚性常被用来衡量子群 (sub-group) 中的成员相对于网络中的其他行动者来说是否比较紧密, 是否具有较高的凝聚力 (刘军, 2009)。在企业网络之中, 个体网络凝聚性的高低意味着企业与网络中其他成员之间的联系是否紧密, 而这种紧密程度又决定着企业能否有效地获取和运用网络资源 (Yu、Gilbert 和 Oviatt, 2011), 从而又影响着企业的成长。一方面, 网络凝聚性的逐渐提高, 不仅有利于降低成员之间的合作风险, 形成一种较为透明的合作环境, 增强网络成员之间交换意愿 (Schilling 和 Phelps, 2007), 还能促进成员之间的互相了解 (Milanov 和 Shepherd, 2013), 帮助它们更好地识别自身所需资源, 加强成员之间的良性沟通, 促进资源的有效转移, 此外, 还能增加网络内部的学习机会, 有利于个体对网络内部知识资源的吸收和利用 (Burt, 2000)。另一方面, 当创业企业的网络凝聚性过高时, 说明它已经嵌入过多的联系紧密的子群当中, 这造成了企业的网络构建和维系成本的上升 (Burt, 1992), 而“新创弱性”的特征又决定了创业企业无法充分利用这些关系带来的网络资源, 网络资源利用效率的降低和成本的上升最终导致创业企业绩效的下降。

综上所述, 本研究提出如下假设:

假设 H1: 网络中心度和创业企业绩效之间存在正相关的线性关系。

假设 H2: 结构洞和创业企业绩效之间存在正相关的线性关系。

假设 H3: 凝聚性和创业企业绩效之间存在倒 U 形的非线性关系。

2.2 战略导向及其调节作用

2.2.1 战略导向

战略导向本质上反映了企业的经营管理理念，不同的战略导向决定了企业对于如何获取竞争优势的不同理解，进而决定了企业不同的战略决策。对战略导向比较经典的分类是 Miles 和 Snow（1978）提出的，他们从企业家问题、技术流程和经营管理三个维度出发，基于领导者自身对外部环境的认知和判断，将组织战略导向分为四种类型：防御者（defender）、前瞻者（prospector）、分析者（analyzer）和反应者（reactor）。防御者战略导向强调维持现有的产品和市场份额，积极构建“进入壁垒”阻止竞争者进入，以期在稳定的环境中通过降低企业经营成本和提升效率来维持自身的市场地位。前瞻者战略导向倡导新产品和新市场的开发，重视创新和变革，通过组织结构的扁平化和多元的分散管理来提升企业的应变能力和创新能力，以适应动态的、剧烈变化的外部环境。分析者战略导向介于防御者战略和前瞻者战略之间，既强调“稳定”也兼顾“变化”，通过分析前瞻者开拓市场的经验，维持已有市场，开发新市场，追求多元目标来实现风险的最小化和利润的最大化。反应者战略是一种“剩余”战略，即当上述三种战略均失败时才采取的一种被动战略，该战略只是一种外部环境压力或竞争者威胁下的被动反应，缺乏前后一致性和前瞻性。

在这四种战略导向中，分析者战略只是企业在证实开发新产品或进入新市场会获利的前提下才会采用（郑晓博等，2011），而在当今经济快速发展、技术革新迅速的经营环境下，分析者战略很难在现实中实现，对于创业企业来说尤其如此，因为“新创弱性”和市场进入壁垒的存在，它很难进入前瞻者开拓的新市场。因而在当今经济快速发展、技术革新迅速的经营环境下，创业企业很难采取分析者战略。反应者战略则是一种失败战略，很难长期执行，缺乏持续性特征。而防御者战略和前瞻者战略均具备持续的战略构想，而且在现实中也普遍，因此，基于本文的研究目的，我们只考虑防御者和前瞻者两种战略导向。

2.2.2 战略导向对网络特征和创业企业绩效之间关系的调节作用

在企业战略层面，前瞻者战略的核心在于如何定位和开发新的产品和服务；在技术层面，前瞻者战略的关键在于开展技术多元化；在经营层面，其重点在于管理秩序上的灵活性（Miles 和 Snow，1978）。因此，前瞻者战略有助于创业企业充分识别市场空隙并把握市场机遇、建立更多的弱关系和间接联系来摄取网络资源以不断扩展自身的资源域并迫使创业企业不断加强自身的学习和创新。弱关系和间接联系的建立以及资源域的拓展，可以有效地降低以往创业企业对拥有关键资源的成员企业的依赖程度，有助于创业企业规避这些企业的“敲竹杠”行为。而管理秩序的灵活性则有利于创业企业快速应对技术革新和市场环境变化，提升网络中心度较高创业企业的风险感知能力。相反，防御者战略的核心在于巩固现有市场地位，并不鼓励冒险和创新，实施防御者战略会使网络中心度较高的创业企业进一步强化固有联系，而忽视新关系的建立，这会导致创业企业陷入更为封闭的网络之中，从而阻碍创业企业的学习和创新，不利于创业企业的成长。

March (1991) 将学习分为探索式 (exploration) 和利用式 (exploitation) 两种, 可是处于结构洞位置的企业并不一定具备较大的网络权力, 难以使用利用式学习方式, 但这些企业却可以更多地接触具有不同信息背景的行为主体, 获得更多的信息 (Koka 和 Prescott, 2002) 和学习机遇。前瞻者战略有助于这些企业通过获取新颖、多样、非冗余的信息和知识来实现企业的探索式 (exploration) 学习, 培育新产品、研发延伸产品或服务的市场领域 (于晓宇, 2011), 帮助企业克服“新进入者缺陷” (杨隽萍、唐鲁滨和于晓宇, 2013) 并识别更好的外部机遇 (Yang 等, 2010)。结构洞位置带来的优势和收益很容易消失, 难以长期维持 (Soda、Usai 和 Zaheer, 2004), 前瞻者战略则可以帮助创业企业占据更多新的结构洞位置, 获得更持久、更丰富的中介优势。但防御者战略会弱化创业企业和其他成员之间的一些既有联系, 难以充分利用网络资源, 因而不利于创业企业的成长。

重视学习、寻求创新并富于冒险精神的前瞻者战略, 期望通过新产品的高回报来加强企业自身持续创新的能力 (吕鸿江, 2012), 其实施不仅有助于创业企业提升其网络资源的利用效率, 还能在其学习和追求创新的过程中增强和网络其他成员之间的交流和合作, 进一步提高自身的学习效率 (Zaheer 和 Soda, 2009), 同时这种交流和合作还能强化双方之间的信任, 进而降低合作伙伴的机会主义行为风险 (Echols 和 Tsai, 2005)。然而强调稳定、更为保守的防御者战略很少开发新的产品和服务, 难以为企业营造创造性的空间, 不利于企业的学习和创新, 难以发挥网络凝聚性提升为企业带来的外部优势。因此, 前瞻者战略有助于创业企业更好地发挥网络凝聚性为之带来的优势, 而防御者战略则相反。但是, 当企业网络凝聚性过高时, 创业企业仍然采取前瞻者战略会导致企业背负更高的关系构建和维系成本, 而“新创弱性”的特征使得创业企业很难同时兼顾和网络成员之间的新旧联系, 这一方面会造成网络资源利用效率的下降, 另一方面还会导致网络成员机会主义行为风险的增加, 从而加剧网络凝聚性过高而导致的负面效应。而采用防御者战略则有助于创业企业专注必要联系, 剔除冗余联系, 帮助创业企业降低网络关系维系成本, 从而减弱网络凝聚性过高的负面作用。

综上所述, 本研究特提出如下假设:

假设 H4: 前瞻者战略导向正向调节网络中心度和企业绩效的正相关关系, 防御者战略导向负向调节这一关系。

假设 H5: 前瞻者战略导向正向调节结构洞和创业企业绩效的正相关关系, 防御者战略导向负向调节这一关系。

假设 H6: 前瞻者战略导向正向调节网络凝聚性和创业企业绩效的倒 U 形关系, 防御者战略导向负向调节这一关系。

2.3 概念模型

基于上述假设, 本研究的概念模型构建如下, 见图 1。

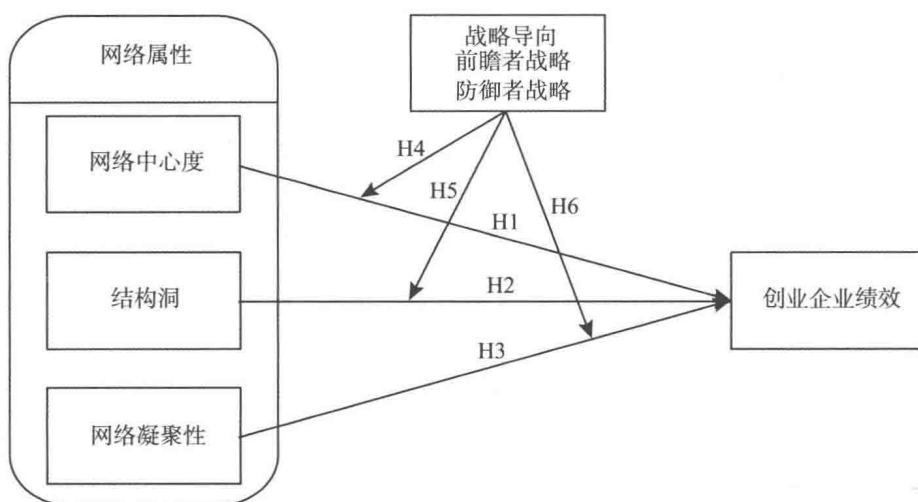


图1 网络特征、战略导向和创业企业绩效的概念模型

3. 数据搜集和变量测量

3.1 数据来源

本文以 2012 年的 356 家创业板上市企业为样本选取范围，本研究的数据来源于 CSMAR 数据库。通过搜集这 356 家创业企业的前十大股东数据，发现了 136 个符合连锁股东定义的股东，形成了一个规模为 356×136 的企业—股东关系矩阵，该矩阵的每个格值用二进制“1”或“0”表示，若某一股东出现在某企业中，则相应的格值为“1”，若没有则为“0”。利用 UCINET 软件将企业—股东关系矩阵转化为企业—企业关系矩阵（矩阵规模为 356×356 ）。

为了能更清晰和直观地认识基于连锁股东形成的创业企业网络，需要利用成分分析来发现这 356 家创业企业形成的网络中的“子群”（sub-group），其中每个子群便构成了一个真正意义上的关系网络。利用 UCINET 软件对上述企业——企业关系矩阵进行成分分析发现，这 356 家企业形成了 3 个“成分”（每个成分中最少包含 3 家企业），其中最大的一个成分包含 283 家企业。故本研究就以此 283 家企业为样本来进行假设检验。

3.2 变量指标选取

3.2.1 因变量

本研究的因变量为创业企业绩效。企业绩效的评价指标有很多种，但本文以创业板上市企业为研究对象，其市场表现更能真实地反映创业企业绩效，故在本研究中，将托宾 Q 值（TQ）作为评价创业企业绩效的指标。

3.2.2 自变量

(1) 网络中心度。在社会网络中,位于中心位置的个体具有一个最主要的地位,它与其他个体的直接联系较多(刘冰,2011)。中心度是衡量网络结构中心位置的重要指标,可以有效评价网络中行动者的重要程度和地位优越性。接近中心度是以距离为概念来计算一个节点在整体网络中的中心程度,其值越大,节点在网络中的中心性就越高(罗家德,2010)。故在本研究中,我们以接近中心度来作为创业企业网络中心度的衡量指标。

(2) 结构洞。在 Burt (1992) 给出的结构洞指数中包含有效规模、效率、限制度和等级度 4 个指标。在本研究中,利用效率作为结构洞的衡量指标,企业在网络中的有效规模指的是该企业的个体网络规模减去网络的冗余度,即网络中的非冗余因素,而企业在网络中的效率则是指它的有效规模 and 实际规模之比(刘军,2014)。

(3) 网络凝聚性。在网络之中,彼此之间联系没有十分紧密的小群体被称作“凝聚子群”(刘军,2009)。这样的子群成员之间不必然相邻,但彼此的距离不会太大。凝聚子群可以用 n -Cliques 来表示,子群中各成员的捷径距离最大不超过 n “;可见 1-Cliques 的所有成员相互之间都有联系,因而 1-Cliques 是网络中最为紧密的凝聚子群,也是本文所要研究的凝聚性所涉及的子群。本文中的凝聚性表示的是在连锁股东网络中成员企业所归属的 1-Cliques 凝聚子群的数量。

3.2.3 调节变量

本研究的调节变量为战略导向,对于战略导向的测量方法,Koka 和 Prescott (2008) 在其研究中将战略导向视为一种连续变量,并用不同行业的销售比例来衡量企业的战略导向,其实质是通过分析企业的多元化程度来对其战略导向进行界定,若多元化程度高,则企业越倾向于采取前瞻者战略;反之若低,则更倾向于防御者战略。在许多研究中,行业营业收入赫尔芬德指数(HI)常被用于测量多元化指标(Santalo 和 Becerra, 2008), $HI = 1 - \sum S_i^2$, S_i = 某行业收入/总收入,其中的行业是国家统计局行业分类标准的二级行业。为了更好地区分创业企业多元化程度的差异,本研究将利用 HI 的平方根来衡量战略导向。

3.2.4 控制变量

(1) 企业规模。创业企业在发展过程中会面临“小企业缺陷”(彭伟和符正平,2014),那些规模较小的创业企业通常会遭遇融资困境、人力资源困境等问题,进而影响创业企业的绩效(杜运周和张玉利,2012),因此,在创业企业的实证研究中,常常将企业规模作为控制变量,在本研究中使用企业资产规模的对数来测量创业企业规模。

(2) 企业年龄。企业年龄越大,在其经营期间积累的社会关系越多,其可以利用的资源就可能越丰富(徐勇和陈晓慧,2013),会有效地缓解创业企业面临的内部资源匮乏和外部合法性不足的双重困境。因此,企业年龄也对创业企业绩效有着一定程度的影响,故本研究将企业年龄作为控制变量,并用 2012 年减去企业成立时间来对企业年龄进行测量。

4. 实证分析和结论

4.1 相关性检验

表 1 提供了企业绩效（Performance）、网络中心度（Close）、结构洞（Hole）、凝聚性（Cohesion）、战略导向（SO）、企业年龄（Age）和企业规模（Size）等研究中所采用的变量平均值、标准差及变量之间的 Pearson 相关系数和显著性水平。从表 1 可以看出，企业的网络中心度、结构洞、凝聚性显著正向影响创业企业绩效，企业规模和企业网络中心度、结构洞和网络凝聚性在 0.01 显著性水平上存在相关性，这说明本研究选择的控制变量具有一定的合理性。另外，由于企业的网络中心度、结构洞和网络凝聚性之间均显著相关，本文在之后的回归分析中检验了多重共线性水平，各因素的 VIF 值均小于 10，所以本文可进一步研究企业网络中心度、结构洞、凝聚性和企业绩效之间的关系。

表 1 各变量的 Pearson 相关系数表

	均值	标准差	Performance	Close	Hole	Cohesion	SO	Age	Size
Performance	1.546	0.450	1.000						
Close	1.350	0.008	0.151 **	1.000					
Hole	19.541	19.934	0.151 **	0.711 ***	1.000				
Cohesion	9.763	14.383	0.243 ***	0.508 ***	0.804 ***	1.000			
SO	0.149	0.223	0.017	-0.043	-0.099	-0.134 **	1.000		
Age	12.770	4.065	-0.040	0.095	0.096	0.031	0.010	1.000	
Size	11.563	0.534	0.018	0.254 ***	0.284 ***	0.247 ***	-0.012	0.106 *	1.000

注：N=283，各变量间相关系数是基于有效样本计算的，下同；***、**、* 分别表示在 1%、5% 和 10% 的水平上显著，下同。

4.2 回归分析与假设检验

为检验研究假设，本文首先将控制变量、自变量、调节变量和因变量都进行了标准化，然后再建立 7 个回归模型进行分析，回归分析结果见表 2。根据 Cohen（2003）的观点，只要方差膨胀因子（VIF）小于 10 就说明各变量之间的多重共线性并不严重。本文对变量间的多重共线性问题的检查结果表明，最大 VIF 值为 7.745，表明本文的模型不存在严重的多重共线性问题。其中 Model1 只加入了控制变量；Model2 在控制变量的基础上增加了网络中心度及其平方项 2 个自变量；Model3 在 Model2 的基础上又加入调节变量以及调节变量和上述两个自变量的交互项。Model4 在加入控制变量后，重新放入结构洞及

其平方项 2 个自变量，然后在 Model5 中再放入调节变量以及调节变量和新自变量的交互项。Model6 中放入控制变量和凝聚性及其平方项这两个自变量，然后在 Model7 中加入调节变量和调节变量和这两个自变量的交互项。在计算交互项时，我们先将标准化后的自变量和调节变量相乘以避免交互项和自变量、控制变量之间的多重共线性问题。

Model1 的结果表明创业企业年龄和规模对创业企业绩效的影响不显著；Model2 的结果显示，创业企业在连锁股东网络中的中心度和创业企业绩效之间存在显著的正相关关系 ($\beta=0.191, p<0.05$)，从而支持假设 H1；Model4 的结果显示结构洞位置和创业企业绩效之间存在显著的正相关关系 ($\beta=0.262, p<0.01$)，从而支持假设 H2。Model6 的结果显示，凝聚性和创业企业绩效之间存在倒 U 形的非线性关系 ($\beta=-0.104, p<0.01$)，从而支持假设 H3。此外，Model3 的结果表明，战略导向显著正向调节网络中心度和企业绩效之间的正相关关系 ($\beta=0.187, p<0.05$)，从而支持假设 H4。Model5 的结果表明，战略导向显著正向调节结构洞和企业绩效之间的正相关关系 ($\beta=0.165, p<0.05$)，从而支持假设 H5。Model7 的结果显示，战略导向正向调节网络凝聚性和企业绩效之间的倒 U 形关系 ($\beta=-0.294, p<0.01$)，从而支持假设 H6。综合上述假设检验结果可知，本研究关于网络特征影响创业企业绩效的假设均得到实证支持，战略导向的调节作用也得到实证支持。

5. 研究结论与启示

5.1 研究结果与讨论

本研究以 2012 年创业板的 355 家上市公司为研究对象，应用社会网络分析方法和管理学相关理论就企业网络特征、战略导向对创业企业绩效的作用机制进行了实证研究，取得了一定的研究成果。

首先，研究结果表明创业企业网络中心度、结构洞和创业企业绩效之间存在显著的正相关关系。这一结论与现有的一些研究成果一致 (Wang 和 Fang, 2012; 钱锡红, 2010; 彭伟, 2013)。本研究的不同之处在于以创业企业为研究对象检验了连锁股东网络中心度和结构洞对创业企业绩效依然有着显著的提升作用。其次，网络凝聚性和创业企业绩效之间是一种倒 U 形的关系。这一方面说明网络凝聚性的提升有助于创业企业绩效的提升，但是当网络凝聚性过高时反而削弱了创业企业的绩效，这就提醒创业企业在实际中应注重控制自身网络凝聚性的“度”。最后，战略导向对于调节创业企业网络特征和企业绩效之间的关系具有非常重要的意义。前瞻者战略能加强网络中心度和结构洞提升创业企业绩效的积极作用，防御者战略则会减弱这种积极作用。同时战略导向对网络凝聚性和创业企业绩效的倒 U 形关系也有着显著影响，即当创业企业战略导向倾向于前瞻者战略时，正向调节两者之间的倒 U 形关系，但当战略导向更倾向于防御者战略时，负向调节两者之间的倒 U 形关系。

表 2 连锁股东网络特征、战略导向和创业企业绩效

	Model1	Model2	Model3	Model4	Model5	Model6	Model7
Constant	2.862 ⁻¹⁵ (0.000)	-0.017(-0.249)	-0.014(-0.203)	0.093(1.095)	0.096(1.132)	0.104(1.469)	0.199 ^{***} (2.657)
Age	-0.042(-0.705)	-0.054(-0.906)	-0.054(-0.914)	-0.055(-0.919)	-0.051(-0.865)	-0.048(-0.829)	-0.035(-0.620)
Size	0.022(0.369)	-0.022(-0.022)	-0.016(-0.258)	-0.037(-0.592)	-0.030(-0.489)	-0.074(-1.209)	-0.083(-1.406)
SO			-0.022(-0.312)		0.056(0.687)		0.309 ^{***} (3.594)
Close		0.191 ^{**} (2.213)	0.204 ^{**} (2.360)				
Close_square		0.017(0.505)	0.017(0.759)				
SO×Close			0.187 ^{**} (2.194)				
SO×Close_square			0.066 [*] (1.668)				
Hole				0.262 ^{***} (2.911)	0.265 ^{***} (2.948)		
Hole_square				-0.094(-1.512)	-0.080(-1.297)		
SO×Hole					0.165 ^{**} (2.015)		
SO×Hole_square					-0.003(-0.044)		
Cohesion						0.483 ^{***} (4.448)	0.583 ^{***} (5.288)
Cohesion_square						-0.104 ^{**} (-2.509)	-0.213 ^{***} (-3.495)
SO×Cohesion							0.496 ^{***} (4.515)
SO×Cohesion_square							-0.294 ^{***} (-3.360)
R square	0.002	0.027	0.044	0.034	0.059	0.084	0.150
ΔR square	0.002	0.025	0.017	0.032	0.025	0.082	0.066
N	283	283	283	283	283	283	283

注:括号中的数字为双尾检验的 t 值。

5.2 理论意义和实践价值

本研究对现有理论的贡献在于：虽然目前有许多研究利用社会网络理论和分析方法来探讨创业企业的成长问题，但是却大都关注社会网络结构分析范式下网络对创业企业成长绩效的影响，仅强调网络成长机制的重要性，而忽视了创业企业作为行为主体，其绩效不仅与它的外部网络特征有关，同时其行为对于能否有效发挥网络成长机制效用具有关键性影响。基于此，本文通过引入“战略导向”这一重要因素变量，来探究其关于创业企业网络特征对创业企业绩效的影响机制，有助于深化对网络成长机制的认识。此外，关于企业的网络中心度和成长绩效关系的研究，许多学者的实证研究显示是一种正相关的关系，而本文提出了与之相反的观点，并得到了实证结果的支持。这说明在企业网络属性和企业绩效关系研究中，企业类型、网络形成机制和网络在某一时段特征的不同也可能导致研究结论的不同，这也启示我们在以后的研究中要充分考虑这类因素的影响。

本文的研究结论对创业企业的管理实践也提供了一些有益的启示。首先，本研究发现高网络中心度和结构洞有利于创业企业绩效的提升，但过高的网络凝聚性会导致创业企业绩效的下降。因此，创业企业一方面应逐渐提高自身在网络中的中心性和占据更多更好的网络结构洞位置以促进自身的成长，另一方面则应避免自身因网络凝聚性过高而背负过多关系维系成本。其次，本研究还发现前瞻者战略可以帮助创业企业进一步发挥网络中心度、结构洞和网络凝聚性等网络特征对企业绩效的正向效应，但是当网络凝聚性过高时，企业采取更为冒险的前瞻者战略会导致创业企业嵌入更多的子群当中，进一步加剧网络凝聚性的负面效应，而采取保守的防御者战略则有助于创业企业专注必要联系剔除冗余联系，从而缓解网络凝聚性的负面效应。这从另一个角度反映了企业自身的战略导向和其外部网络特性相匹配对创业企业绩效提升的重要性。

5.3 研究局限和未来研究方向

本研究还存在一定的局限性，有待未来进一步完善。一是本研究采用的是横截面数据，更为严谨的网络属性与创业企业绩效之间的相关关系和因果关系还需利用面板数据来加以验证。二是本研究结论是通过对基于连锁股东构建的关系网络进行分析得出的，实际上创业企业之间还存在其他各种联系，有着许多不同的网络形成机制，而不同的网络中这一结论是否依然成立，值得商榷。因此，在未来的研究中，应考虑更多的创业企业网络特征，也应搜集面板数据来进一步验证创业企业网络特征与创业企业绩效之间的相关关系以及战略导向对该关系的影响。另外以其他的网络形成机制为基础，例如连锁董事、合作关系等，来分析不同网络中的研究结论有何差异也是未来值得深入研究的重要方向。

◎ 参考文献

- [1] 杜运周，张玉利. 互动导向与新创企业绩效：组织合法性中介作用 [J]. 管理科学，2012，25（4）.