

陈昊雯◎著

管理者关系 与 机会捕获

不同制度环境下资源储备与
组织结构的调节作用研究

中国社会科学出版社

陈昊雯◎著

管理者关系 与 机会捕获

不同制度环境下资源储备与
组织结构的调节作用研究

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

管理者关系与机会捕获：不同制度环境下资源储备与组织结构的
调节作用研究/陈昊雯著. —北京：中国社会科学出版社，2018.9
ISBN 978-7-5203-2921-7

I. ①管… II. ①陈… III. ①企业管理—研究 IV. ①F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 172968 号

出 版 人 赵剑英
责任编辑 刘晓红
责任校对 周晓东
责任印制 戴 宽

出 版 中国社会科学出版社
社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号
邮 编 100720
网 址 <http://www.csspw.cn>
发 行 部 010-84083685
门 市 部 010-84029450
经 销 新华书店及其他书店

印 刷 北京明恒达印务有限公司
装 订 廊坊市广阳区广增装订厂
版 次 2018 年 9 月第 1 版
印 次 2018 年 9 月第 1 次印刷

开 本 710 × 1000 1/16
印 张 12.5
插 页 2
字 数 169 千字
定 价 58.00 元



凡购买中国社会科学出版社图书，如有质量问题请与本社营销中心联系调换
电话：010-84083683
版权所有 侵权必究

前 言

在我国经济转型时期，大多数企业面对着由不断变化的市场需求及不断调整的经济制度所导致的高度不确定的环境和与此伴随产生的大量机会。在这样的环境下，更好的机会捕获对企业有着重要的意义。作为正式制度的补充和获取外部资源的途径，管理者关系是影响企业机会捕获的重要原因之一。同时，由于我国市场化进程的不一致，导致各个区域的市场化程度存在差异，企业所处的制度环境不尽相同，在这种情况下，企业应该根据自己所处的特殊制度环境来合理利用和构建管理者关系，从而更好地进行机会捕获。而商业关系和政治关系作为中国企业最重要的两种管理者关系，对企业的机会捕获又会产生什么样不同的影响呢？在不同的制度环境下会有不同的作用吗？目前的研究并没有涉及这些问题。

另外，除了需要关注企业与外部实体构建的管理者关系对机会捕获的重要影响外，企业内部的资源储备和组织结构会对管理者关系作用的发挥产生影响吗？企业应该如何利用这些内部资源基础来与管理者关系产生协同作用，从而更高效地捕获机会，也是一个值得关注的问题。

针对目前研究的不足与空白，本书主要分析了管理者关系对企业机会捕获的影响，检验了企业资源储备和组织结构对这一关系的调节作用，同时比较了在中国不同的制度环境下，这些关系的差异。在模型构建中，针对我国因制度和经济转型而产生的特殊环境，结合制度理论、社会资本理论、资源基础理论和机会捕获相关文献，本书首先区分了管理者的商业关系和政治关系对与企业机会

捕获的不同影响,然后,针对我国中西北部等市场化程度较低地区和东南沿海等市场化程度较高地区的具体差别和现有研究的不足,分析了管理者关系在这两个区域中发挥的不同作用,分别探讨了企业的资源储备和组织结构对管理者关系和机会捕获这一关系的调节作用。通过变量构建、数据收集和模型验证,本书提出的概念模型在总体上得到了验证,假设基本上都通过了检验。总的来说,本书达到了预期的研究目的,对前人的研究和一些理论观点进行了深化,并用实证结果支持了以往研究中的观点,同时也提出了一些新的观点,实现了对现有理论的深入和扩展。另外,本研究的结论也回答了文章开头提出的现实问题,对企业的管理实践和政府政策的制定有一定的指导意义。

对比现有研究,本书的创新性工作主要体现在以下几个方面:

第一,结合社会资本理论和制度理论,以及中国经济制度转型情境下的现实情况,本书为企业机会捕获找到了一个全新的且有重要意义的前因变量——管理者关系,并区分了不同类型的管理者关系对于企业机会捕获的不同影响,将管理者的商业关系和政治关系的不同作用进行了具体的分析。以往对于机会捕获的研究主要停留在个体层次上,本书将这一研究问题扩展到更高层面,站在企业与外部企业构建的管理者关系形成的社会资本的角度,分析了企业机会捕获的影响因素,并证明企业应区别对待两种管理者关系来更好地利用它们进行机会捕获。

第二,由于我国市场化进程的不一致,导致区域之间面临不同的制度环境,本书具体分析了位于不同位置企业的管理者关系对于机会捕获的不同作用。管理者关系作为一种非正式制度是正式制度的一种重要的补充,但本书研究表明,随着市场化进程的深入以及制度的不断完善,管理者关系的作用并不会减弱,而是会产生不同的影响。通过理论分析和实证检验,本书重点比较了中国中西北部等市场化程度较低地区的企业和东南沿海市场化程度较高地区的企业管理者的商业关系和政治关系对机会捕获带来的不同影响。据此

进一步地完善和补充了制度理论和社会资本理论的相关内容，并对机会捕获的相关研究提供了新的思路。

第三，本书进一步研究了企业内部的资源储备和组织结构对管理者关系和机会捕获这一联系的调节作用。企业与外部实体如顾客、供应商或政府官员建立关系，既是一种获取外部资源的渠道和途径，也是机会捕获的重要影响因素，这样一种外部联系与企业内部的资源也会产生协同作用。同时，由于企业所处位置不同，面临的制度环境不尽相同，导致企业的资源储备情况和组织结构各异，企业应合理利用这些内部资源基础来让管理者关系更好地发挥作用，从而更好地捕获机会。因此，本书继续分析了企业内部资源储备和组织结构的调节作用，进而指导企业更好地结合自身资源特点和管理者关系来进行更为有效的机会捕获。

第四，本书实证检验了不同制度环境下管理者关系对企业机会捕获的作用，以及企业的资源储备和组织结构对这一关系的调节作用，将制度理论、社会资本，以及机会捕获的相关研究整合到一个大的理论框架之下，丰富了每个单一理论的内涵。尤其是将机会捕获的研究从单一的个体层面扩展到了企业层面，综合考虑社会资本理论和制度环境，对企业更好地捕获机会以及相关理论研究都有一定贡献。

目 录

第一章 绪论	1
第一节 研究的现实背景	3
第二节 研究的理论背景	9
第三节 研究思路、方法及结构安排	18
第二章 相关理论与研究综述	21
第一节 机会捕获的研究综述	21
第二节 管理者关系的研究综述	46
第三节 制度理论及其研究	59
第四节 资源基础理论研究综述	72
第三章 概念模型与相关假设	88
第一节 概念模型的提出	88
第二节 相关概念的界定	93
第三节 假设的提出	96
第四章 研究方法	112
第一节 数据收集	112
第二节 本研究所涉及变量的度量	115
第三节 统计分析方法	119

第五章 实证分析与结果	124
第一节 数据的有效性分析	124
第二节 描述性统计	129
第三节 回归分析结果与假设检验	132
第六章 讨论	142
第一节 假设验证结果的讨论	142
第二节 本研究的理论贡献	149
第三节 本研究的实践意义	153
第七章 结论与展望	156
第一节 主要研究结论	156
第二节 主要创新点	158
第三节 研究的局限性和未来的研究方向	160
参考文献	162

第一章 绪论

古往今来，无论中外，对于机会的把握和开发一直是人们关注的话题。什么是机会，机会存在于何处，如何从繁杂多变的市场环境中发现并捕获富有潜在价值的商业机会，进而开发并最终转化为企业价值，无论是对新创企业还是成熟企业来说，都是需要时刻关注的核心问题。在经济全球化的大背景下，日趋激烈的市场竞争以及飞速的技术进步导致企业所面临的环境具有高度不确定的特征和大量珍贵却转瞬即逝的机会。同时，我国正处在由计划经济向市场经济转型的过渡时期，使企业所面临的制度环境同样具有不确定性。制度环境的快速变化改变了企业赖以生存的经营模式，也给企业带来了更多的机会和挑战。在这样的情形下，企业更高效地捕获机会就成为企业应对竞争环境所带来挑战的重要手段，也成为企业提高竞争力和获取新的增长源泉。在竞争日益激烈和充满不确定的环境中，不能很好地捕获转瞬即逝机会的企业是无法生存的。中国有俗语，机会是留给准备好的人。然而，目前我国企业把握机会的能力并不出众，且外部环境支持不足，这些问题在很大程度上限制了企业在复杂多变的环境下生存和发展，已经成为制约我国经济发展的“瓶颈”。因此，研究如何有效地推动企业更有效地捕获机会有着重要的价值。

另外，虽然我国制度转型一直在持续进行，且市场化进程也初见成效，但是管理者关系作为正式制度的一种补充，和最重要的外部资源获取方式的途径之一，对企业的发展和把握机会仍然有非常重要的影响，因此也和正式制度一起成为企业机会捕获的重要影响

因素。然而，中国大陆由于市场化进程并不一致，早期的改革开放始于上海、深圳等东部沿海大城市，随后才逐步向中西部地区扩张，由于经济发展的不均衡，东南沿海地区和中西部地区的制度环境不尽相同，企业处在不同的制度和市场环境下，构建管理者关系并利用这一关系来高效地捕获机会也会有不同的情况产生。在这样的背景下，本书会根据所处不同制度环境下的企业来具体分析其利用管理者关系进行机会捕获的问题。

同时，企业也积极地通过资源基础的积累来为自身营造一个合适的生存与发展空间。管理者关系作为一种社会资本，是企业通过与外部实体构建联系而获得资源的一种途径，企业自身所拥有的资源基础可能与这种社会资本产生协同效应，这在一定程度上影响管理者关系对机会捕获作用的发挥。企业的资源基础可以分为资源储备以及这些资源的运作方式即企业的组织结构两大类，具体来说，企业的人员、设备和资金储备是构成企业资源储备的三个主要构成部分，而组织是有机的还是机械的组织结构决定了企业对资源运作的基本方式。由于市场经济发展的不一致，企业资源储备程度和组织结构的模式在中国中西北部地区和中国东南沿海地区也不尽相同，处于不同位置的企业如何将自身的资源基础与管理者关系更好地结合起来以更高效地捕获机会，是每个企业都会考虑的问题。因此，不同类型的管理者关系，如商业关系和政治关系对企业机会捕获有何不同的影响？当企业所处的制度环境不同时，这种影响会有不同吗？另外，企业本身的资源储备和组织结构会影响到管理者关系作用的发挥吗？如果会，这种影响是怎样的？会不会因为企业所处的制度环境不同而不同呢？

根据上述背景和问题，可以清楚地看到，当企业处于不同的制度环境时，管理者的商业关系和政治关系如何去影响企业的机会捕获已经成为理论研究和企业经营活动中所需要解决的重要问题。因此，在不同的制度环境下（市场化程度较低地区 vs 市场化程度较高地区）分析两种不同的管理者关系对机会捕获的不同影响，并综合

考虑企业资源基础（资源储备和组织结构）对这一关系的调节作用，是非常具有理论和现实意义的研究课题。深入地研究这些问题，能够给中国企业更好的指导，以帮助其更好地捕捉机会，同时也能给我国企业实践提供非常重要的指导意义。

第一节 研究的现实背景

一 机会捕获对企业的意义

经济体制转型和环境不确定导致的快速变化改变了企业赖以生存的经营模式，也给企业带来了更多的机会和挑战。

以中国汽车产业为例，目前的北美和欧洲市场并不稳定，特别是现在欧洲汽车市场正在经历由于政策刺激而造成大幅增长的下跌期，更加给欧洲汽车等传统行业雪上加霜的是，欧元区经济逐渐复苏，且美元持续走低，西方发达国家的汽车市场呈萎缩状态，对整车出口的打击很大。正是这些不利因素给吉利汽车带来了机会，在美国次贷危机爆发的时候，吉利集团耗费约两年时间全资并购了沃尔沃汽车集团。北美的次贷危机造成了一系列不良后果，包括信贷紧缩、消费者信心下降等，给全球汽车产业都造成了巨大的冲击。我国汽车产业虽然发展较慢起步也晚，但是同样没能在这次次贷危机中独善其身。正是由于这次北美次贷危机给全球汽车市场的打击，导致全球汽车企业面临的市场竞争越发激烈。金融危机爆发时，正时值中国的汽车行业步入产业结构调整的重要阶段，本来就磕磕绊绊的产业结构调整随着金融危机的席卷而来更加显得举步维艰。涉及面广，持续时间长的北美次贷危机使全球的整车产销量有明显的跌幅，行业中的整体收益率也呈现出持续下跌的趋势。由于市场环境瞬息万变，汽车产业的前景变得模糊，暂时没有主导性产品出现。然而，伴随着巨大的危机出现的往往是有利可图的机会。浙江吉利集团作为中国发展最快的汽车制造商之一，在2010年3月

28 日与福特汽车在瑞典哥德堡签署了最后的股权收购协议，以 18 亿美元获得沃尔沃轿车公司 100% 的股权以及相关资产（包括知识产权），即完成了对沃尔沃轿车公司的全资收购。此次并购具体包括沃尔沃汽车 9 个系列的产品（基本涵盖了沃尔沃在全球范围内销售的所有车型）、3 个平台（P1 平台专门生产紧凑型轿车，P2 平台生产大中型轿车，P24 平台生产大型轿车），以及 2000 多个全球网络。这是中国民营企业近年来在海外最大的一起知名企业收购案，凭借良好的政府关系获得的资金以及税收等各种强有力的支持，吉利集团成功把握住了海外汽车市场低迷的机会，吉利集团一举成为中国和全球汽车制造业耀眼的明星^①。

在中国能与吉利汽车比肩的，就属深圳的比亚迪集团了。比亚迪集团董事长王传福先生另辟蹊径，但同样走上了一条康庄大道。2010 年 5 月 27 日上午，比亚迪与戴姆勒在比亚迪深圳基地举行“深圳比亚迪戴姆勒新技术有限公司”挂牌仪式，合资公司注册资本为 6 亿元，双方各占一半股权。在戴姆勒和比亚迪的协议中规定，两家企业会共同发展其创立和拥有的品牌，其最主要的合作目标就是在未来几年内能够合作推出全新的电动汽车，并能够取得一定的市场份额。戴姆勒和比亚迪合作研发的新一代电动汽车会将梅赛德斯奔驰在电动汽车结构、安全领域的专有技术以及比亚迪的汽车电池和驱动技术结合起来^②。依靠良好的商业伙伴关系，比亚迪也在这次涌现的机会浪潮中分得了一杯羹。

二 管理者关系的重要作用

自 20 世纪 80 年代开始，中国进行了持续的制度改革，使得中国整体的制度框架和制度环境发生了巨大的变化，这一变化对企业家的行为和企业的成长、经营战略，管理模式等产生了重要的影响。在这些正式的限制性因素中，最明显的变化是中央计划体制的

① 陈昊雯、李垣、刘衡：《联盟还是并购：基于环境动态性和企业家精神调节作用的研究》，《管理学报》2011 年第 8 期。

② 王晓辉：《奔驰联姻比亚迪悬疑待解》，《时代汽车》2010 年第 6 期。

逐步解体,换之为更加市场化的、有利于经济交换的体制。与此同时,可以保证市场经济体制健康发展的相对完善的知识产权保护体系,以及法律条款等都还没有真正地建立起来,可以说,我国市场正式的约束建立得并不完善,而且政府干预行为仍然存在,经济和产业政策也并不稳定。按照世界银行的说法,“一个分散的市场经济在没有完善的商业法律体系的情况下就不可能稳定地运行”,缺少正式的制度约束将导致高交易成本。

在这样一个正式制度约束较弱的环境中,非正式制度约束(如管理者关系)在促进经济交易过程中可能起到更为重要的作用。“在中国,认识的人比你了解的知识更重要”^①。转型经济条件下,政府依然掌握着大量资源,如扶持基金和土地,这种情况下,想要优先获得银行贷款等资源,得到政府的支持是非常关键的因素之一。同样,政府采购是很多企业的重要收入来源,且好多工程都是政府作为业主进行招标,与政府建立良好的关系显得十分必要。企业要想获取这些资源和项目,通过公共关系策划与政府部门建立关系是必不可少的,只有这样才能让政府更加了解企业、关注企业,从而把资源或者项目放心地交给企业。更为重要的是,转型经济条件下,由于外部市场环境波动较大,无论是顾客需求还是供应商的数量都难以准确预测,这种情况下政府制定的有关市场方面的政策法规也会不时变动。这时企业为了获得来自政府部门的信任,必须给政府作出一定的较为正式的承诺,即它们会去积极地响应政府部门的号召,并可以主动地摆出一个较高的姿态去为政府分担很大一部分的社会责任。通过这种途径与政府部门建立关系,有利于企业与政府的沟通,从而了解政府相关政策法规的变化、了解政府对企业的指导政策。

除了与政府部门建立关系以外,企业还需要与其他企业(如供

^① Yeung Irene Y. M. and Tung R. L., “Achieving business success in Confucian societies: The importance of ‘guanxi’ (connections)”, *Organizational Dynamics*, Vol. 25, No. 2, 1996.

应商和客户)建立良好的关系。在制度、经济的转型时期,很多企业缺乏资金和技术来源,通过与其他企业建立良好的关系,可以获得资金和技术的支持。企业还可以通过与顾客的关系及时了解市场信息,追踪市场动向,分析消费者心理,及时调整产品结构,以适应市场需求的变化。此外,有些初创企业没有知名度,通过与知名企业建立关系,成为其供应商可以建立企业的正统性,迅速为市场所熟悉和接受。这里需要指出的是转型经济的制度缺失是企业通过建立关系进行合作的重要原因。由于转型经济条件下,法制体系不完善导致企业间诚信的缺失。从统计数据来看,我国当前每年合同的拟订量约为四十亿份,价值超过百万亿元,但合同的履行率却只有五成,某些地区甚至不到三成。自《经济合同法》实施以来,违约率在逐渐下降,但是企业的信用仍然没有很好的约束。据不完全统计,中国企业每年因信用缺失而导致的直接和间接经济损失高达6000亿元。一些企业为了防止受骗,在市场交易中只好步步为营,如履薄冰。企业间的社会关系为企业提供了一种了解合作伙伴的途径,有利于彼此之间信任关系的建立,因此许多企业更愿意与具有良好社会关系的企业进行合作。

尽管随着改革开放的不断深入我国已经建立了高效的商业基础设施,因此改变了传统的关系在企业运作过程中的作用。但是,由于我国依然处于转型时期,产权和法律体系需要进一步完善,企业仍然需要通过与政府部门和其他企业建立关系来弥补制度的缺陷。中国企业家面对知识经济的挑战,需要善于去捕获转瞬即逝的机会,来使企业进一步的发展和繁荣。但是,中国企业通常缺乏必要的技术和资源,需要充分利用和借鉴其他企业的经验、技术和知识,或者从政府部门得到资源帮助。在转型时期,由于制度的缺失许多企业利用其建立的社会关系来帮助其获取技术和资源,以此作为捕获机会的基础,因为“机会总是给有准备的人”。因此,在转型经济条件下,企业建立的社会关系可能对企业家的机会捕获产生影响。

三 我国制度环境的现状

在过去的近四十年中（1978 至今），我国进行了由计划经济体制向社会主义市场经济体制过渡的制度转型。我国的制度改革大体是沿着如下两条线索进行的：①实行简政放权，扩大企业自主权，实现政企分离；②改变政府管理经济的方式，从行政命令的直接控制转变到运用经济杠杆调节经济。从全国范围来看，我国区域经济增长一直呈现“东高西低”的格局，东部地区生产总值（GDP）增速始终领先中西部地区。我国区域间制度经济环境的差异基本表现在如下四个层面：

（一）沿海与内地经济发展的差距

从我国成立之初到改革开放前的 30 年中，中国政府的主要发展策略是追求全国各地平衡的发展，即对于偏远的和相对落后的地区进行各种政策扶植，财政税收政策等也有较为明显的倾斜，但事实证明这种政策远没有达到预期效果，反而付出了很大的代价。由于之前均衡发展的政策失败，改革开放的浪潮随之席卷而来，并于 1978 年正式开始实行改革开放的政策，在之后的几十年中，我国区域经济的发展随着改革开放战略的实施产生了重大转变，即之前一直被强调的平衡发展战略被抛弃，邓小平提出的“让一部分人先富起来”使区域间发展的不均衡变得越来越明显。作为改革开放的试点地区，我国东南沿海地区得到了明显的政策倾斜，加上地理位置本身的优越，在改革开放后得到了快速发展，区域间经济发展的不平衡也进一步的扩大，东南沿海地区与我国中西部内陆地区的市场经济发展状况的差异进一步加大。从我国各地区生产总值的统计数据中能清楚地看到差异，例如，2003 年广东省为 13626 亿元，约相当于 10 个贵州（1365 亿元）或 35 个青海（390 亿元）；从人均地区生产总值来看，2003 年浙江为 20147 亿元，四倍于甘肃，五倍甚至六倍于贵州。经过十年的经济制度改革和市场化的深入发展，我国中西部地区与东南沿海地区差距虽然有所缩小，但依然差异明显，2012 年广东省为 57067 亿元，相当于 10 个甘肃省（5650 亿

元)或30个青海省(1884亿元)。从人均生产总值来看,2012年江苏省人均GDP为68436元,2倍于山西(33712元),甚至3倍于贵州(19608元)。

(二) 东部、西部经济发展的差距

胡焕庸教授是我国著名的人口地理学家,他最为著名的成果就是用他名字命名的一条用于描述我国自然、人口和经济分部不均衡情况的线——胡焕庸线。这条线很好地概括了我国东西部地区的地理分界,具体来说,接近直线的胡焕庸线的两端分别是东北黑龙江省瑷珲县和西南云南省腾冲县,将中国一分为二形成东部和西部这两个国土面积基本相近,但人口、经济等却迥然不同的两个部分。这条线是在20世纪30年代提出的,那时西部地区人口只占我国总人口的3.7%;剩下的绝大多数中国人口都分布在了我国东部地区。目前,对我国区域经济的划分主要是按照行政省区,辅之以经济发展水平,而东部地区与中西部地区的经济发展水平有着较为明显的差异。

(三) 省区之间经济发展的差距

反映我国省区之间经济发展差距最明显的数据就是各个地区的生产总值和工业生产总产值等统计数据。例如,2012年地区生产总值中,最高的广东达57100亿元,最低的西藏只有701亿元,广东是西藏的81.5倍。2011年地区工业总产值,前五位的江苏、山东、广东、浙江、河南分别为107680.68亿元、99504.98亿元、94860.79亿元、56410.48亿元、46856.14亿元;后五位的西藏、海南、青海、宁夏、贵州分别只有74.85亿元、1600.13亿元、1893.54亿元、2491.44亿元、5519.96亿元,后五位都在10000亿元以下,前五位都在100000亿元以上。

(四) 南北之间经济发展的差距

类似于我国东西部地区的区域间经济的差异,我国南北部地区的经济发展也有一定差异,但这种差异却不如东西部地区差异那么明显。随着改革开放的深入发展,我国南方地区的经济得以复苏并呈现高速发展的趋势,在人均GDP年均增长速度、人均GDP的绝

对值这两个关键指标上都超过了曾经一直处于领先地位的北方地区。南方地区经济的迅猛发展使我国南北地区间的静态不平衡差迅速扩大,且有进一步扩大的趋势。素来享有“辽老大”美誉的辽宁省,以及黑龙江和吉林省等以前在我国北部地区领跑的大省近年来在我国经济发展水平的排名上都逐步下降。

第二节 研究的理论背景

一 机会捕获的研究

现有研究中一般倾向于将机会捕获的影响因素归结到企业家的自身能力上,但通过结合现实背景和对以往文献的归纳进行深入思考后可以发现,以往研究大多聚焦在表面而忽略了更深层次的问题,即如何站在企业层面上创造性地整合资源去捕获机会从而创造更高的价值。当企业所在的市场中出现了具有高潜在价值的机会时,很多企业往往却缺乏足够能开发这些特定机会的资源,在这种情况下企业家们如何通过获取外部资源来创造性地整合内外部资源,开发并捕获机会,以进一步创造价值是值得持续深入研究的问题。

张玉利等学者的研究中提出机会导向是企业家精神研究中的核心问题。机会导向是指企业家在不局限于企业现有资源的情况下,识别、捕获、开发和利用机会并创造价值的行为^①。发现并捕获机会不是一瞬间的过程,还包括持续的准备、探索,以及机会出现后的筛选和提炼等过程。科林斯通的研究发现,很多企业能够从优秀到卓越,除了能够发现大量的机会,更重要的是选择和捕获并合理利用这些机会。他的研究强调,在研究机会识别和捕获时应重点关注资源本身与企业间的相互关系和匹配程度,举个例子,企业中员

^① 张玉利、陈寒松、李乾文:《创业管理与传统管理的差异与融合》,《外国经济与管理》2004年第5期。