

楚天青年学者学术丛书

创业企业

CHUANGYE QIYE SHEHUI WANGLUO YANJIU

社会网络研究

楚天青年学者学术丛书

国家自然科学基金项目资助(编号 70902051)

创业企业社会网络研究

彭华涛 著

武汉理工大学出版社

内容提要

本书是一本从多学科交叉视角来研究创业企业社会网络的学术著作。本书较为系统、全面地阐述了创业企业社会网络的基本理论,揭示了创业企业社会网络的形成机理,从资本、价值、行为等角度对创业企业社会网络的属性表征进行了综合诠释,解析了创业企业社会网络进化机理,探讨了创业企业社会网络的演化图谱。

本书内容翔实,结构清晰,数理逻辑严谨,事理有据可依,哲理耐人寻味,可作为创业企业和创业企业家以及正试图进行创业或再创业的有志之士的社会网络知识读本,也可供从事创业管理和创业企业社会网络相关研究的人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

创业企业社会网络研究/彭华涛著. —武汉:武汉理工大学出版社,2010.11

ISBN 978-7-5629-3252-9

I. ①创… II. ①彭… III. ①企业管理-研究 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 167163 号

出版发行:武汉理工大学出版社

地 址:武汉市武昌珞狮路 122 号

邮 编:430070

印 刷:武汉理工大印刷厂

开 本:880×1230 1/32

印 张:8

字 数:215 千字

版 次:2010 年 11 月第 1 版

印 次:2010 年 11 月第 1 次印刷

定 价:20.00 元

(本书如有印装质量问题,请向承印厂调换)

前言

本书是在我的博士论文《创业企业社会网络的理论与实证研究》部分章节和我主持的国家自然科学基金项目(青年科学基金,编号为70902051)“创业企业社会网络演化图谱研究”的阶段研究成果、教育部高等学校博士学科点新教师基金项目“创业企业社会网络进化模型研究”的主要研究内容以及我的获奖作品“创业企业社会网络系列论文(20070497032)”(湖北省第六届优秀社会科学成果三等奖)的部分成果等基础上整理完成的。

记得是在2003年我硕士毕业,博士研究生刚刚入学,在与导师谢科范教授一次不经意的学术交流中,他给我的博士论文给出了创业企业社会网络的选题。为了较好地完成博士学位论文,更是为了不辜负导师在病榻上仍为我批改论文、指点思路并对我寄予的殷切希望,我开始潜心投入创业企业社会网络领域的研究工作,并近乎偏执地以社会网络的视角看待一切问题和现象。在正视人情世故,感受人情冷暖的过程中,我将生活中诸多简单、普通、正常的社会网络现象经过抽象和学术化,变成了本书的若干观点。比如根据交友不慎现象完成了创业企业社会网络试错机理的研究,根据跑门子、拉关系现象完成了创业企业社会网络寻租行为的研究,根据人情和面子现象完成了创业企业社会网络资本与经济资本交易的比较研究,根据人际关系亲疏现象完成了创业企业社会网络演化图谱的研究,等等。创业企业社会网络的理论渊源自来于社会学、管理学、经济学、拓扑学、伦理学等多个学科领域,随着研究工作的不断开展,为申报的博士点基金、博士后基金、国家自然科学基金、武汉市软科学项目等一系列创业企业社会网络相关课题成功获批而窃喜的同时,我也深感自身才疏学浅、孤陋寡闻,与国内外同行差距仍然较大。于是我开始广泛涉猎各门相关学科知识,努力通过学科移植的方法来弥补由于自身理论体系的不完整性以及数学功底的薄弱性所造成的缺失,本书的整体写作思路亦由此形成。比如本书中创业企业社会网络演化图谱的研究即借鉴了化学中的元素周期表、免疫学领域的排斥反应、基因组学的基因图谱等

多种学科思想。

在创业企业社会网络研究过程中,我亦陷入了深深的困惑。记得在博士论文撰写过程中,因发现人际关系中存在诸多完全不考虑个人荣誉和经济利益的个体行为,我曾经尝试证明创业企业社会网络内的业务活动中同样存在不计较经济利益、不在意是否等价的经常性道义支持和无偿援助(短期让利行为或投资行为除外),但在经历多次创业企业调研和创业企业家访谈后,我无法得出以上结论,更无法完成相关证明。人际关系领域的六度分隔原理为诸多同行所熟知,我亦曾不知天高地厚地试图将其在创业企业社会网络领域内进行证明并用于指导创业企业社会网络实践,终因水平和能力有限而未能如愿。但正是因为这些无穷无尽的缺憾和困惑在不断激励我大胆思索和求证,不断迸现新的思想火花,为我催生新的思想源泉。

从硕士、博士到博士后我都师从谢科范教授,特别是在创业企业社会网络研究过程中,我受到了导师很多学术思想的影响和启发,借此书出版之际,对导师表示衷心的感谢。著书立说自古就是做学问的人的理想,我一直怀着出版此著作的奢求与梦想,感谢导师的鼓励,让我一鼓作气完成了此书的撰写,感谢武汉理工大学出版社的大力资助以及出版社尹杰老师的无私援助,本书才得以问世。我指导的硕士研究生王敏同学参与了本书部分章节的校对工作,课题组成员陈莉敏、童欣、池成等参与了资料的收集和整理工作,对他们一并表示感谢。

创业企业社会网络研究涉及交叉学科的研究焦点和综合议题,本人才疏学浅,研究工作只是刚刚起步,诸多观点可能仅为一家之言,不足之处在所难免,诚挚地欢迎同行及读者提出宝贵的意见。

作者
2010.6

序

知识经济与网络经济的迅猛发展推动了 21 世纪新的创业热潮,创业企业的生产经营活动越来越突出表现为如下特征:(1)创业资本的转变。传统意义上的创业资本以技术、设备、资金、土地等经济资本为主,诸多社会网络主导型的创业成功案例表明,社会网络已成为创业企业不可或缺的创业资本,甚至其重要性位于经济资本之上。(2)创业组织的转变。网络组织的产生为创业企业满足快速反应、协同竞争的需求提供了有效的组织形式,同时创业企业的产品、技术、品牌、形象推广亦迫切需要借助于网络组织进行传播与扩散。(3)创业模式的转变。随着企业、技术、产品以及经济形态生命周期的日益缩短,赢家通吃的现象日趋弱化,社会分工合作日渐精细,创业企业越来越倾向于选择“与巨人同行”、产学研结合、战略联盟等创业模式以发挥网络效应并创造出双赢与多赢的局面。(4)创业观念的转变。创业企业之间的竞争已不完全是弱肉强食、你死我活的非合作竞争,而是更多地关注和考虑如何实现与竞争对手在网络中差异化互补与和平共处、如何共同将网络的边界扩大以避免恶性竞争、如何在纯粹的经济利益争夺中糅合情感因素与道义支持。(5)创业格局的转变。创业企业业务活动在运行过程中表现出既独立自主又彼此依赖,既具有专业分工、资源互补现象,又维持着一种长期的、非特定合约的在一定地域范围内集聚的特征,而这种集聚特征正是社会网络的重要表现。随着中国“光谷”、“绿谷”、“麓谷”、“药谷”等相继出现,以产业集群中的“谷”现象为特征的创业企业社会网络已越来越明显。因此可以判断,社会网络型创业经济已成为当前中国重要的经济形态之一,创业企业与社会网络原本就不可分割。

从儒家思想的角度看,创业企业社会网络是中华民族文化和谐共生思想指导下对于关系取向、情感取向、价值取向等的理性选择;从社会学的角度看,创业企业社会网络是以互动、互信、互惠、互嵌等为纽带所形成的强弱关系、疏密结构等;从管理学的角度看,创业企业社会网络是从战略的高度对合

作竞争理念的重新认识;从经济学角度看,创业企业社会网络是对经典个体主义和传统资源学说的反思;从生态学的角度看,创业企业社会网络是企业生态的重要表现,其同样具有竞争、迁徙、捕食和进化等特征。从实践角度而言,对于创业企业社会网络的研究有利于帮助创业企业在其创业过程中更新创业理念、获取创业资源、选择创业模式、构建创业组织、规避创业风险、优化创业路径。由此可见,创业企业社会网络的形成和发展是一项复杂的系统工程,其涉及多领域、多学科的内容,其有待于从多个角度进行全面、系统的剖析和探讨,且对于创业企业生存与发展意义重大。

以上诉求正是《创业企业社会网络研究》写作与出版的初衷,同时也是该书值得一读的亮点所在。这一著作集儒家思想、战略管理学、创业经济学、组织生态学、社会经济学等学科的核心思想,尝试从宏观、中观和微观多个层面对创业企业社会网络进行系统的解读,既具有理论前瞻性和学科交叉性,同时又不乏实践指导性和应用针对性。此著作的另一可读性在于全文数理逻辑严谨,事理有据可依,哲理耐人寻味,既可满足理论研究者知识学习的客观需要,又可激发一般读者对于本书阅读的兴趣,还可适应实际工作者解决现实问题的需求。

武汉理工大学管理学院活跃着一批以创业团队、创业投资、创业网络等为研究主题的中青年学者,他们学识渊博、视野开阔、治学严谨、目光敏锐,主持多项国家自然科学基金(含青年科学基金)、教育部博士点基金以及教育部人文社科项目,取得了一系列丰硕的成果。《创业企业社会网络研究》正是这一研究团队中的代表性成果,衷心希望本书的出版能为创业管理理论体系的建设、创业管理研究人才的培养做出贡献。

张纪伟
2010.8.26

目 录

第 1 章 创业企业社会网络的基本理论	(1)
1.1 创业企业社会网络产生的理论渊源	(1)
1.2 创业企业社会网络的类型与特点	(11)
1.3 创业企业原生社会网络与衍生社会网络的内在联系	(19)
1.4 创业企业社会网络构成的内容、条件与方式	(25)
第 2 章 创业企业社会网络的形成机理	(33)
2.1 创业企业社会网络构建的试错机理	(33)
2.2 创业企业社会网络构建的委托代理	(40)
2.3 创业企业社会网络构建的锁定机理	(48)
2.4 创业企业社会网络构建的搭接机理	(55)
第 3 章 创业企业社会网络资本与经济资本的比较	(63)
3.1 创业企业社会网络资本与经济资本交易的特点比较	(63)
3.2 创业企业社会网络资本与经济资本的利润均衡策略	(72)
3.3 创业企业社会网络资本与经济资本的最优配比模型	(79)
3.4 创业企业社会网络资本与经济资本的期权模型	(84)

第4章 创业企业社会网络价值	(94)
4.1 创业企业社会网络价值的复杂性分析	(94)
4.2 创业企业社会网络的价值溢出机理	(101)
4.3 创业企业社会网络的价值传递机理	(108)
4.4 创业企业社会网络的价值链整合模型	(116)
第5章 创业企业社会网络行为	(127)
5.1 创业企业社会网络构建的寻租行为分析	(127)
5.2 创业企业社会网络构建与创业模式选择	(133)
5.3 创业企业社会网络变化与创业风险决策	(139)
5.4 创业企业社会网络构建与产业集群	(145)
第6章 创业企业社会网络进化	(155)
6.1 创业企业进化的社会网络的本质特点	(155)
6.2 创业企业社会网络进化的量化指标	(161)
6.3 创业企业社会网络强化机理	(167)
6.4 创业企业社会网络深化机理	(174)
6.5 创业团队的社会网络进化机理	(181)
6.6 创业企业社会网络进化与创业成效	(187)
第7章 创业企业社会网络演化图谱	(193)
7.1 创业企业社会网络演化的基本原理	(193)
7.2 创业企业社会网络的演化图谱比较	(209)
7.3 创业企业社会网络演化图谱的特质分析	(224)
7.4 创业企业社会网络演化图谱的形成路径选择	(234)
参考文献	(241)

第1章 创业企业社会网络的基本理论

1.1 创业企业社会网络产生的理论渊源

以英国工业革命前夕的经济学家亚当·斯密(1776)为代表的古典经济学家认为企业起源于社会分工,并且企业规模受市场范围 and 行业性质的影响;新古典经济学将企业看作生产函数和一元决策者;美国管理学家塞尔特和马奇(Cyert&March,1963)的行为主义理论认为企业作为一种适应制度和政治联合而存在;以美国经济学家阿门·A. 艾尔奇安(Alchian Amen,1972)和哈罗德·德姆塞茨(Demsetz Harad)为代表的产权学派将企业理解为一种“契约关系”;美国经济学家科斯(Coase,1937)等从交易费用经济学的观点定义企业是市场失灵的一种制度适应,等等。经济学界对于企业本质认识的百家争鸣现象丰富了企业理论,对于指导企业加速发展、提高企业运作效率具有重要意义。对创业企业社会网络的理解与企业理论不可分割,前者必须建立在对后者全面认识的基础之上。

创业企业社会网络的定义可从多个角度来剖析,创业企业社会网络是创业企业所拥有的区别于经济资本的无形资本,同经济资本一样可参与市场交易和价值兑现;创业企业社会网络不同于企业与市场的分配机制,其存在的目的在于对市场资源进行有效配置;创业企业社会网络可作为一种分析工具,用来描述创业企业在参与市场竞争中所具有的位置属性和关系属性;创业企业社会网络还可作为创业企业的一种特殊组织形式而存在。通过对创业企业社会网络的理解不难得出,创业企业社会网络的产生和发展

与企业理论有着紧密的联系。西方学者在现代企业理论方面所作的研究对于创业企业社会网络产生与发展的内在机理以及理论渊源的认识具有重要的借鉴和指导作用,如图 1-1 所示。

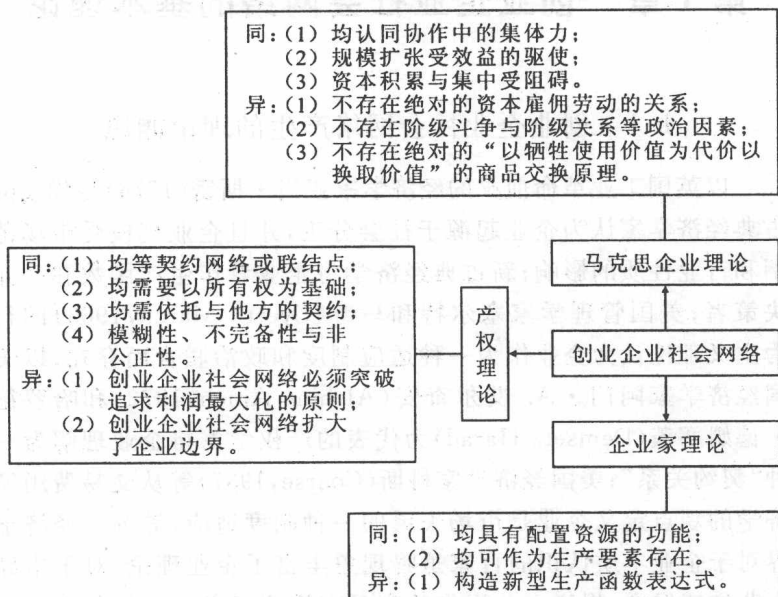


图 1-1 西方企业(家)理论与社会网络理论的关联性以及异同点

1.1.1 创业企业社会网络的马克思企业理论基础

马克思的企业理论源于在《资本论》中对剩余生产价值的分析,其主要工作在于成功地说明了企业作为一种等级制的组织,领导处于上层等级,而工人处于等级制体系的下层,从而形成了资本统治劳动的生产关系,并认为资本雇佣劳动才会产生企业。然而创业企业社会网络的产生不存在绝对的等级关系,作为动态的网络组织形式,处于网络中的创业企业及其合作伙伴处于相对均势地位。资源禀赋不同的创业企业在网络中所处的角色以及担任的

使命也将不同,即使关系型资本比经济资本(包括劳动在内)更有利于创业企业的发展,资本雇佣劳动的情况也并不会一定发生。

马克思认为较多劳动者的协作是企业产生的前提条件,生产的协作性不仅提高了个人的工作效率(主要是专业化分工后的熟练工种所带来的效率),而且可以创造出新的生产力,马克思称这种新的生产力为集体力。从创业企业社会网络的实践来看,协作活动所创造出的新的生产力可以理解为因为学习机制的存在,创业企业社会网络中知识扩散、价值溢出等使得创业企业获得的创造超额利润的能力。在马克思的经济学理论中,资本是靠剥削雇佣劳动而带来剩余价值的价值,体现为阶级斗争与阶级关系。创业企业社会网络资本主要是指存在于创业企业社会网络之中,为创业企业所拥有的体现为关系性、不可转让性、非显性等特性的特殊资本,该资本不能或只能部分参与市场流通与交易,因此不包含有政治色彩。创业企业社会网络资本不同于马克思定义的资本,前者的价值难以评估,在交易中往往不以等价交换为原则,其价格并不是价值的真正体现。除此之外,“以牺牲使用价值为代价来换取价值”的商品交换原理在创业企业社会网络中亦并不适用。

马克思对企业规模的论述是马克思企业理论的重要组成部分。该理论指出,企业规模的扩张是在追求经济效益的过程中,随着资本的不断积累和集中而进行的,企业规模扩张的极限为单个企业垄断某一行业或某一生产部门的产品。经济的扩张具有规模性,但仍然受到两方面的限制,首先是社会财富增长速度的限制,其次是新资本形成和旧资本分裂的阻碍。创业企业社会网络的形成亦是如此,网络规模的扩大意味着创业企业必须支付巨额的试错成本、构建成本与维护成本,但创业企业自身的能力和资源是有限的。另外,在网络规模扩张过程中,必然存在一定的网络个体因为资源属性的消失而脱离创业企业社会网络,从而导致创业企业社会网络的重构。基于此,创业企业社会网络的极限规模为创业

企业从网络中获得的边际收益等于边际成本时的规模。

1.1.2 创业企业社会网络的产权学说基础

阿门·A. 艾尔奇安和哈罗德·德姆塞茨在《生产、信息成本和经济组织》(1972)和《所有权、管理权和企业》(1988)等书中认为企业理论建立在产权理论之上,并将企业定义为契约网络或企业联结点(恩拉恩·埃格特森,1996)。事实上,产权学派的观点已具企业社会网络观的雏形。艾尔奇安和德姆塞茨的企业理论以团队协作生产理论为基础,认为团队的协作可以通过共同使用团队内部的多种资源、发挥整体功能和协同功能等来提高效率,并建议协作过程中通过享有剩余所有权的人介入以减少监督团队协作中的偷懒和低效行为。美国经济学家詹森和梅克林(1972)亦支持企业是契约的组织形式,资源要素的所有者往往根据个体利益最大化原则做出决策,并强调在组织中通过契约的方式来界定产权的重要性。

英国经济学家霍尔和希契(Hall & Hitch, 1939)以及美国经济学家伯利和米恩斯(Berle & Means, 1932)的经验研究导致了经理主义的产生,即认为企业是由管理者、一般员工、股东、供应商、征税人、债权人等组成的联合体,并引导经济学界突破利润最大化假设来研究企业的“黑箱”问题。进入20世纪70年代,委托代理理论随之兴起,该理论认为企业不具备自主决策的能力,并用“各个体间的契约关系或契约网”来代替基于目标追求和决策单位的企业观点,而创业企业社会网络所具有的关系网络正是试图突破利润最大化的经典假设来研究创业企业的成长问题。美国芝加哥大学教授尤金·法马(1980)认为,在被称为企业的契约集合里,企业的所有权与经营权职能应该作为分离的要素来对待,企业自身在竞争中改进各种手段以实现对企业团队和单个成员的监督。哈佛经济学家奥利佛·哈特的企业理论主张企业及其边界取决于交

易各方权力的最佳配置,其支持企业产权理论,并对委托代理理论和交易成本理论提出了批判。创业企业社会网络的建立无疑扩大了创业企业的边界,并且其前提条件就在于交易各方所拥有的“稀缺”资源所有权以及对关系型专用资产的追求。

香港大学教授张五常认为,“企业”是对通常产品市场提供的契约安排形式下组织经营活动的简单表征,并且企业与市场同属契约组织形式。资源所有者通常面临三种选择,其一是运用资源自行组织生产和销售活动;其二是完全出售资源以获取直接收益;其三是引入契约形式,将资源交由代理人处理以赚取间接收入。张五常认为企业的产生与契约直接相关(费向域,1996),其仅仅只是以部分所有权的有限让渡为代价以获取收益。创业企业社会网络中交易各方所拥有的资源并不足以作为交易方创造出极大化价值,均必须依托于与他方(即张五常所定义的代理人)的契约来发挥网络协同的合作效应。

创业企业社会网络作为一种契约,可以是经济上的或法律上的,亦可以是基于情感因素(如血缘、地缘、亲缘、业缘等)的契约。与古典的契约思想相同,创业企业社会网络是具有独立意志的交易当事人双向自由选择的结果,不受外界干扰的影响。在古典契约中不存在通过契约来建立企业的持久合作关系,与此不同,在创业企业社会网络的契约中,交易的前提必须以代理人之间的充分信任、了解为基础,并且交易活动追求的正是建立在持久合作关系上的超额利润。古典契约理论认为契约具有即时性,即由于协议条款细则的明确,契约兑现活动都将现时化,但创业企业社会网络契约具有期权特性,契约的履行具有滞后性和延期性。参照新古典契约理论,创业企业社会网络具有以下特点:

第一,创业企业社会网络契约的模糊性。新古典契约理论认为契约是交易方经过讨价还价实现均衡的手段和结果,并且交易方作为经济理性的个体,契约的达成不再依赖于古典契约理论中

的道德伦理。不排除经济因素是维系创业企业社会网络的重要纽带,但创业企业社会网络契约的成因和形式是多方面的。不同于新古典契约理论,包括道德伦理在内的情感因素、面子因素在现实创业企业社会网络契约中仍具有重要影响,且这些因素多以抽象模糊的形式存在。

第二,创业企业社会网络契约的不完备性。在新古典契约理论所定义的契约中,契约的制定与实施细则、契约执行的干扰因素以及违约后的应对措施均有详细的说明(Williamson, O. E., 1979),因此该理论认为契约具有完备性。但正如现代组织理论的重要代表人物米契尔·詹森和威廉·麦克林所指出的,契约都具有不完备性。新古典契约理论中的完备性契约理论不完全正确,对于创业企业社会网络契约更是如此。首先,由于创业企业社会网络契约中的感性决策与理性决策的多重性,契约不可能充分考虑社会网络中经济个体可能做出的各种选择;其次,创业企业社会网络所具有的信息桥梁作用可以将隐性信息显性化,但仍存在部分信息具有私人属性或部分情况并不为交易方所观察;再次,创业企业社会网络的时效性,亦即诸多契约中的规定以及所能兑现的承诺可能并不能在契约有效期内出现(即效果滞后性),因此创业企业社会网络契约仍然具有较大的不完备性。

第三,创业企业社会网络契约的非公平性。在古典契约理论家看来,契约与公正等价,主要原因在于契约所涉及的各个经济主体通常是其自身利益的忠实维护者。从契约自由的角度出发,契约本应该是创业企业社会网络中的各个经济个体遵循自愿互利、公平公正的原则而签订。然而,在创业企业社会网络中,因为各经济个体在网络中所处的位置不同、结构不同、功能不同、联结关系的不同而具有差异化的信息优势、地位优势与讨价还价的优势,以及因为所具有的诚信不同,在社会网络实际运作过程中做出非一致性决策。可见,创业企业社会网络同样可划分为强势网

络与弱势网络,非公正性现象必将随之发生。

1.1.3 创业企业社会网络的企业家理论基础

广义的创业企业社会网络包括创业企业的社会网络与创业企业家的社会网络两大组成部分,西方经济学中的企业家理论为创业企业社会网络的产生机理同样提供了理论基础。对于企业家在企业中充当的角色,不同的经济学家给出了不同的定义,包括“生产活动的组织者、指挥者和协调者”(法国经济学家萨伊,1803)、“不确定性承担者”学说(美国经济学家奈特,1921)、“构造新生产函数的创新主体”(美国经济学家熊彼特,1942)、“克服X低效率”(美国经济学家利本斯坦,1968)、“中间商”(美国经济学家科兹纳,1973)、“判断性决策者”(英国经济学家卡森,1982)等等。诸多经济学家对企业家角色和职能的分析丰富了创业企业家社会网络对于创业企业的功能与作用。

科斯在《企业的性质》中强调指出,当市场配置资源的功能由企业家这一角色来担当时,交易费用将随之降低。仅就创业企业自身而言,其资源活动多为显性资源(如资金、设备、人才、技术等)的活动,但对于市场机会的把握、与政府部门和金融部门的合作关系等,在Guth和Ginsberg(1990)看来属于企业家的两大主要活动之一,且这一任务显然必须由企业家来完成。创业企业家社会网络的构建为创业企业家整合社会资源,挖掘其隐性资本提供了空间和平台。英国经济学家马歇尔将企业家作为一种生产要素来看待,而创业企业家社会网络的魅力亦在于其可作为生产要素参与创业企业价值的创造、实现以及竞争,并且在某些场合下的生产效率甚至要远高于经济资本。古典的生产函数(如C-D生产函数、索罗生产函数)均建立在资金、技术、人力等经济资本的基础之上,基于熊彼特的观点,创业企业家社会网络的建立将有利于创业企业家组合资源,构建基于经济资本与社会网络资本的新型生产

函数。

通过对企业理论的多个学派的观点的评述来探索创业企业社会网络的理论渊源,不难发现企业的产生根源、本质与规模等诸多理论事实上与创业企业社会网络一脉相承,并且先前的协作理论、团队理论、分工理论等观点已具创业企业社会网络观点的雏形,能够在创业企业社会网络的实践活动中得到具体体现。尽管马克思的企业理论以及基于契约学说和交易费用学说的企业理论与创业企业社会网络理论存在一定偏差,但这些理论对于寻找创业企业社会网络的理论基础,指导创业企业社会网络实践仍然具有重要意义。

1.1.4 创业企业社会网络的其他理论基础

社会网络的研究起源于英国的人类学,英国学者伊利莎白·鲍特(Elizabeth Bott)的著作《家庭与社会网络》被英美社会学界公认为英国社会网络研究的范例。米切尔(Michetl,1969)将社会网络界定为“特定的个人之间的一组独特的联系”。广义的创业企业社会网络已经远远超出了个人关系的范畴,它既可以是创业企业家个人的关系网络,也可以是创业企业与金融部门、研发部门、供应者、中间商、消费者之间形成的一种相互认知关系、合作关系和信用关系网络。社会网络的构建必然是以某种特定的媒介(显性的或隐性的)为纽带来联结、约束和巩固网络主体的关系。

(1) 创业企业社会网络构建的社会学基础

古人云:“物以类聚,人以群分”。著名古希腊哲学家亚里士多德、生物学达尔文均指出“人在本质上是社会的动物”,反映了人类社会作为一种群体社会,必然依存于一定的社会群体中。社会学家皮埃尔·布迪厄、詹姆斯·科尔曼、罗伯特·普特南等都围绕社会网络问题展开了各自的研究,从而对于社会网络的界定也产生了不同的理解,但普遍认同社会网络是“能够通过推动协调的行动