



苏晓华 张书军 著

衔玉而生

衍生与裂变创业研究



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS



苏晓华 张书军 著

衔玉而生

衍生与裂变创业研究



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

衔玉而生：衍生与裂变创业研究/苏晓华，张书军著. —广州：暨南大学出版社，2013. 6

ISBN 978 - 7 - 5668 - 0787 - 8

I. ①衔… II. ①苏… ②张… III. ①企业管理—研究 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 235586 号

出版发行：暨南大学出版社



地址：中国广州暨南大学

电话：总编室 (8620) 85228291

营销部 (8620) 85225284 85228291 85228292 (邮购)

传真：(8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

邮编：510630

网址：<http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排版：广州市天河星辰文化发展部照排中心

印刷：佛山市浩文彩色印刷有限公司

开本：787mm × 1092mm 1/16

印张：13

字数：250 千

版次：2013 年 6 月第 1 版

印次：2013 年 6 月第 1 次

定价：30.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题，请与出版社总编室联系调换)

本研究受到国家自然科学基金面上项目“联盟战略、新生学习优势与新创企业合法性研究”（批准号：71172078）和国家自然科学基金重点项目“国际化背景下我国创业企业的社会网络与创业成长”（批准号：71232009）、中央高校基本科研业务费专项资金的资助

内容摘要

本书重点研究了创业中的一类特别形态——衍生创业与裂变创业（指现有企业将某一业务部门分立出去创立新的企业，或现有企业员工离职创办新的企业），不同于白手起家型的初创企业，此类衍生/裂变企业与母体企业存在着千丝万缕的联系，突出体现在这类企业在资源上与母体企业的传承和互补上。能否从原有企业中继承、转移有价值的战略资源，以及有效地开发前期积累的社会网络资源，是这些衍生企业突破创业瓶颈、获取竞争优势的关键。从更为广泛的意义上讲，此类衍生企业对于培育企业家精神、提供就业机会、提升区域绩效和国家自主创新能力有着不容忽视的意义。

本书专注于对源自母体企业的衍生企业创立动机及绩效的探讨，主要研究了以下议题：①通过理论研究、比较分析，对不同模式衍生/裂变企业进行比较与归纳，对其创立动因进行多视角的理论解释，进而探讨了此类创业战略的适用条件与有效性问题。②衍生/裂变企业的一个典型特征，就是工作经验从母体企业到衍生企业的转移，那么，因为这个特征，衍生企业是“天生富贵”的吗？换句话说，衍生/裂变企业就必然表现出持续的良好绩效吗？本书建立了针对上市衍生/裂变企业的数据库，并考虑不同中介与调节变量，对这两类企业分别进行了实证研究。③衍生/裂变企业的另一个典型特征，就是其网络化战略及其与母体企业之间的互动与合作。我们从对母体企业资源继承与创新角度设计影响衍生/裂变企业绩效的因素模型，并提出假设，通过问卷调查和统计分析进一步验证假设。④鉴于高校衍生企业在国民经济中的重要地位，我们专门研究了高校衍生企业，首先对影响高校衍生企业竞争力的因素进行全面讨论，也对衍生企业从高校继承来的各类资源对高校衍生企业竞争力的影响进行实证分析。在上述分析基础上，提出提升衍生企业绩效的相关政策性建议。

本书的主要研究发现为：①衍生/裂变的核心理念是对创业机会的开发与利用，这些创业机会既是被发现也是被创造出来的。从交易成本角度看，衍生/裂变可以减少有限理性束缚、降低机会主义行为风险和交易活动中的不确定性；从资源观角度看，母体企业的资源基础、不同组合及资源关

联度都直接决定企业是否衍生/裂变；从企业家精神角度看，衍生/裂变可以作为内部劳动力市场来激发和释放组织内企业家精神和创业精神；从实物期权角度看，衍生/裂变可以使企业保持灵活性，并增加其未来的价值和绩效。因此衍生/裂变创业既是战略议题，亦是创业领域议题。本书通过对联想、华为案例分别进行了较为深入的研究，发现资源禀赋、结构、载体及关联程度、资源使用效率和市场机会强弱等因素，都直接影响和决定着衍生/裂变企业战略的竞争力。②衍生/裂变创业企业中的创业经验与企业绩效呈正相关性。本书首先分别就创业者相关行业经验、管理经验、创业经验、政府从业经验与企业创新绩效之间的关系，探讨了环境丰裕度和产业动态性在这一关系中所起到的调节作用；其次对异质性资源在创业者经验与裂变企业绩效的关系中所起的中介作用进行实证检验；最后对比分析了衍生与非衍生企业的绩效差异，并且引入不同的创新战略（探索型 VS 开发型）和研发密度作为调节变量，探讨进入模式与企业绩效关系的变化。③影响衍生/裂变这类衍生企业绩效的关键因素既包括衍生企业自身的资源与能力（市场化战略），也包括蕴含的创业者社会网络中的关系型资源（网络化战略），以及母子体企业间的有效互动。实证研究显示，衍生/裂变创业企业的网络化战略与市场化战略都有助于提升创业企业的市场绩效，两者之互动在不同情境下对绩效有着不同影响。这其中，合作是创业者将个人关系网络转化为市场绩效和财务绩效的关键力量。④本书以上市高校衍生企业为对象，研究了衍生企业从母体所继承的不同类型的资源对企业绩效的影响，实证研究支持了资源继承水平有助于提升衍生企业绩效这一观点，并进一步显示了不同种类资源对于绩效的影响也有所不同。本书还选取典型高校衍生企业，以案例研究分析了企业家继承与创新的能力是如何影响到企业竞争力的。

到目前为止，衍生创业研究的对象基本都是以发达国家的企业为主，对发展中国家的研究尚显不足，本书在补充此研究方面是一个尝试。立足于厘清衍生企业这一现象及相关议题，本书开展了较为系统全面的研究，具有一定的创新性和理论意义，同时在我国背景下对这一问题的研究有助于我们更好地理解这一现象，并指导衍生企业绩效的提升，从而有着一定的应用价值。

目 录

第一章 导 论	1
第一节 什么是衍生创业	3
第二节 衍生创业的相关研究	5
第二章 衍生/裂变创业：理论比较与解释	13
第一节 衍生创业的理论解释	14
第二节 衍生创业中的机会：发现 VS 创造	20
第三节 衍生战略竞争力影响因素	25
第四节 裂变战略竞争力影响因素	33
第三章 衍生创业：经验、环境与绩效	43
第一节 创业者经验	44
第二节 创业者经验与衍生企业创新绩效	53
第三节 创业者经验与创新绩效的实证检验	57
第四节 研究讨论与结论	72
第四章 衍生创业：创新战略与绩效	75
第一节 创新战略与衍生企业绩效	77
第二节 创新战略与衍生企业绩效实证检验	88
第三节 研究讨论与结论	100
第五章 裂变创业：经验、资源与绩效	103
第一节 基于资源观的裂变企业绩效	104
第二节 经验、资源与裂变企业绩效实证检验	116
第三节 研究讨论与结论	131

第六章 衍生企业：合作与网络化战略	141
第一节 衍生企业的网络化战略	142
第二节 衔着金钥匙创业：理论与假设	143
第三节 衍生企业网络化战略的实证检验	147
第四节 研究讨论与结论	149
第七章 高校衍生：影响因素及绩效	155
第一节 高校衍生企业：界定及其贡献	156
第二节 高校衍生企业企业家能力、资源与绩效	157
第三节 高校衍生企业发展的内外部影响因素	165
第四节 高校衍生创业：基于资源观的实证分析	172
第八章 结论与讨论	181
参考文献	185
后 记	203

第一章

导 论

创业企业的大量涌现是近些年来经济发展的重要特征，作为经济发展的一个重要动力，新创企业对于就业、创新和生产力的提高都有着显著的促进作用。根据一般观察，新创企业中有相当部分来自现存企业的衍生（spin-off）或裂变（spin-out）。一份最新的中关村创业者调查问卷显示，和中关村过去几轮的创业潮不同的是，这次的创业潮中，有国际大公司背景的管理和技术人才成了主力军，占到创业总数的47%，他们中既有从华为、腾讯这些大公司离职的创业者，也有谷歌眼镜的早期核心开发成员。

同样的故事在美国也不断上演。例如，在美国的半导体行业，包括Intel在内的诸多企业都直接或间接地从仙童半导体衍生或裂变而来，这类企业不同于其他白手起家的新创企业，其诞生及生存与创业者曾在的母体企业有着千丝万缕的联系，集中表现在它们可以从母体企业继承和获取资源，因此其创业成功率是其他创业企业的三倍之多（Moncada et al., 1999）。此类新创企业对于培育企业家精神、提供就业机会、提升区域竞争力和国家自主创新能力有着不容忽视的意义（OECD, 2004），并逐渐成为创新经济发展的重要推动力（Tübke, 2001）。因此，对此类不同模式新创企业的竞争力及其影响因素进行研究，不仅对相关理论的深化与完善有所贡献，而且对我国企业通过衍生以保持持续竞争优势，并由此增强整个行业和区域的创新能力，同样有着很强的实践指导意义。

衍生、裂变创业作为我国近些年来快速涌现的创业群体，尽管在创业形态上有所不同，但它们的一个共同特点就是创业者都有工作经验，并在先前的工作中积累了大量社会资本与管理、技术等资源。能否从原有企业中继承、转移有价值的战略资源，以及有效地开发前期积累的社会网络资源，是这些新创企业能否突破创业瓶颈、克服企业新生弱性（liability of newness）的关键。研究表明，衍生创业是新创企业的重要组成部分，约占到了欧盟地区新创企业数量的12.9%（Moncada et al., 1999）。在大多数情况下，这些拥有创业经验的企业家比白手起家的创业者更易创业成功，其新创企业也更具成长性和良好的绩效（Wright、Robbie and Ennew, 1997）。

到目前为止，衍生创业研究的对象基本都是以发达国家的企业为主，对发展中国家的研究明显不足。通常情况下，衍生或裂变是企业发展到一定程度后的一种自然、自发形态。随着发展中国家和地区企业的不断成长壮大，有着丰富产业经验或创业经验的母体企业也会不断衍生或裂变出新

的企业。例如，我国的很多企业，出于公司的战略考虑而主动进行衍生（公司内创业），比如联想控股集团旗下的包括联想集团、神州数码、联想投资、融科智地等子公司在内的“联想系”，或者很多具有大中型企业工作经历的管理者，出于某种原因而离开这些企业实施裂变创业活动，比如深圳华为公司衍生裂变而成的“华为系”，在其广为人知的“华为基本法”的作用下，华为专业化的管理系统得到了业界的肯定。同时华为实行岗位轮换制度，促使管理者积累多项业务的管理经验，也为其裂变创业创造了可能。引人注目的是，华为多位高层离职创业，裂变成多家技术型、管理咨询类企业，在市场竞争中不同程度地占有优势。在传统产业领域也有很多案例，如蒙牛公司。这种现象已经不再表现为一种偶然的特殊事件，而是在企业实践领域尤其是创业领域中呈现出逐渐增多的趋势。与其他类型的新创企业相比，这类创业企业由于先天的资源优势，在市场竞争中占据着显著的优势地位。因此，对这类创业问题的深入研究具有一定的理论和实践价值。

第一节 什么是衍生创业

一、衍生创业的概念

很多企业的创业经常以衍生或裂变的形式出现（Agarwal et al., 2004; Chatterji, 2009; Klepper, 2001）。但到目前为止，衍生创业尚未出现一个被广泛认同的定义。大体而言，我们将这些定义分为三类：衍生创业、裂变创业，以及两者的混合，也称为广义的衍生。

最初的研究大多倾向于较为宽泛的定义，Roberts（1968）最早观察到这样的现象：一些企业是由其他组织所启动的，并指出，大学是产生衍生企业的主要孵化器。Cooper（1971）随后研究了这种现象，但主要关注由企业衍生出来的新创企业。更广泛的衍生被界定为那些直接基于创立者以往雇佣经验和知识基础而建立起来的企业（Cooper, 1973; Lindholm, 1997）。

而有些文献则较为严格地区分了衍生和裂变，如Ito（1991）将衍生企业定义为母体企业在已有业务基础上有计划地分立出来的新企业，母体企业一般持有其部分而非全部股权，且基本不介入其经营管理。Klepper

(2001) 提出衍生的动机也有可能来自母公司，并认为衍生是“母体组织有计划地设立新的企业”。与此相对，裂变则是指由企业原先雇员（即跳槽人员）创立独立的企业，即经理人员离开其原先就职的大型企业（Garvin, 1983），所成立的与母体企业一般不存在股权联系的公司（Agarwal, 2001），换种说法就是，由有着丰富工作经验的高层人员离职后创立的一种独特企业类型（Agarwal et al., 2004；张书军、李新春，2005）。以裂变公司所面临的决策环境和资源环境为基础，Muegge（2004）还提出了裂变创业的三个关键特征：①新公司是由先前在母公司工作的员工创立的；②新公司寻求将母公司发展或追求的新技术商业化；③母公司通过企业创业安排，向新公司提供知识产权的使用权，使新公司获得支持。显然，这里的裂变与衍生并无二致。

为方便研究，我们在本书中采取广义衍生的概念，将判定一家企业为衍生企业的标准归为“建立企业的原始理念是来源于创始者以前工作经历的企业”（Lindholm, 1997），包含狭义衍生与裂变，或称为主动衍生与被动衍生。前者是由公司内部某单位分立出的独立公司，它与母体企业除去在股权上有明显联系外，在资源、能力上亦存在稳定有序的协同，我们将它称作衍生企业（类似于 Corporate Venturing），如由 TCL 通讯股份有限公司衍生出的 TCL 移动通信有限公司、由联想集团衍生出的神州数码等，这类企业的设立从本质上是母体企业整体战略的一部分；后者则是由企业原先雇员（即跳槽人员）创立的独立企业，与母体企业不存在必然的股权联系，我们将这类企业称作裂变企业，如港湾网络有限公司（由华为集团原副总裁李一男创办）、北京点击科技有限公司（由新浪网公司原首席执行官王志东创办）等。

二、衍生创业的分类

从衍生创业动因的角度进行分类，Lindholm（2000）按照衍生的驱动因素划分为重构驱动型衍生（Restructuring-driven Spin-offs）和创业型衍生（Entrepreneurial Spin-offs）。

重构驱动型衍生通常表现为母公司重构或组织重新聚焦的结果（Cornell, 1998；Markides, 1995），其有时表现为新企业的创造，有时表现为现有企业的剥离。Weston 等（1990）提出，母公司有时会将现有子公司的大部分股权分配给股东，此时并不产生现金流；而有时会将公司的全部或一部分卖给第三方，从而获得现金或安全保障。母公司通常会给这类

衍生创业以积极的支持和鼓励 (Ramu, 1999; Sadtler, 1997; Abburra et al., 1998; Block and MacMillan, 1993)。这种衍生是一种自上而下的衍生, 因为决策的根源及产生的动因在于母公司。

创业型衍生是受到一个或多个个体驱动, 衍生创业者希望根据他们在母公司所掌握的关键经验来开发一个无人开发过的潜在机会 (Tubke, 2004)。这在高科技行业尤为常见, 如半导体 (Braun and MacDonald, 1978)、磁盘驱动器 (Christensen, 1993; Agarwal, 2004) 和激光 (Klepper and Sleeper, 2000) 等行业。Agarwal (2004) 认为, 这是一群特色鲜明的创业型企业, 其公司创始人继承了行业母公司的知识, 自主创业, 成为行业的新进入者。而 Chatterji (2009) 则将其简单定义为由母体企业以往雇员创立的企业。Bhide (1994) 提出, 由于这类衍生公司在革新的最前线工作, 因而可以利用其创建人在母公司任职期间发现并获得的知识, 对母公司形成一种特殊的威胁。这种衍生是一种自下而上的衍生, 因为决策的根源及产生的动因在于个人。

从母体企业类型的角度看, Lindholm (1994) 将衍生企业划分为公司型衍生 (Corporate Spin-offs) 和机构型衍生 (Institution Spin-offs)。这是最容易观察到和被理解的一种分类方式。顾名思义, 公司型衍生是指来自企业的衍生 (Moncada et al., 1999); 机构型衍生则来自公共机构、私人机构和大学 (Otto et al., 1999)。Shrader (1997) 则区分了独立衍生和公司衍生, 认为两者的不同在于前者是由个体企业家们创建的新的独立公司, 后者则由大公司发起和掌控。两者均是新公司, 均由个体创办者根据他们在先前工作中学到的特有知识而创办, 不同的是所有权的归属, 后者仍由母公司掌控, 前者则不然。

第二节 衍生创业的相关研究

与衍生创业相关的研究主要围绕以下问题展开:

一、创业者经验与衍生创业绩效

衍生企业往往被定义为母体企业的员工离职后创建的创业型企业 (Agarwal et al., 2004), 也被定义为个人或群体离开已存在的企业并在相关产业开展经营所形成的新企业 (Neck et al., 2004)。作为一种独特的创

业企业类型，衍生企业的创业者们通过在母体企业内的工作积累，不仅学习掌握到了大量的有用技能，还接触了对创业有着重要积极影响的社会关系网络（Chatterji, 2009; Gompers et al., 2005），这种网络包括与母体企业、客户、供应商等企业或组织的社会关系。

大量研究显示，衍生企业比其他类型创业企业有着更好的企业绩效。Agarwal 等（2004）认为这类企业比其他竞争者具有更多的产业知识，这种在母体企业内积累而来的产业专用性知识通过影响新创企业的组织特性、竞争战略等，很容易转化为良好的企业绩效；Klepper 和 Sleeper（2005）发现，衍生企业通过利用在母体企业内所储备的技能与知识（尤其是技术诀窍），在市场机会开发方面处于有利地位，因而从长期来看将取得更好的绩效；Chatterji（2009）对高科技产业的考察同样显示衍生企业比其他产业进入者有更好的绩效。但进一步研究发现，这种良好绩效并非得益于从母体企业继承的技术性资源，而是受益于继承的战略、营销等非技术性资源。从更为纵向的视角来看，Phillips（2002）发现，与其他类型创业企业相比，衍生企业寿命较长，更容易在残酷的产业竞争中存活下来。上述研究均从实证角度说明了衍生是一种有效的创业模式，对新创企业的绩效有着积极影响。

衍生企业的一个典型特征就是，工作经验从母体企业到衍生企业的转移，这在宣布衍生的那一刻起就发生了（Arciani et al., 1997）。那么，因为这个特征的存在，衍生企业就“天生富贵”吗？换句话说，衍生企业就必然表现出持续的良好绩效吗？现有的文献对这个问题给出了竞争性的假设，一些学者从不同的角度给出了支持的意见。例如，Agarwal 等（2004）认为，相对于其竞争者而言，衍生企业的创业者凭借以往的雇佣经历，已掌握充分的行业特殊知识，这表现为帮助衍生企业获得更好的绩效。Gompers 等（2005）通过案例研究的方法得出结论，衍生创业者在以往的工作经历中学习到有价值的技能，并且在母体企业中获得有用的社会和财务网络。Klepper 和 Sleeper（2005）深入地钻研了这个继承关系，并且提出衍生企业从母公司继承了知识，这些知识塑造了衍生企业的组织、战略和绩效。在他们的模型中，母体企业的雇员获得关于创新、技术发展和市场机会的关键信息，并产生自行创新和利用机会的想法及行为。Klepper 和 Sleeper（2005），以及 Gompers 等（2005）认为，衍生企业因为从母体企业中获得的知识 and 技能而受益，并且长期绩效应该更好。张书军和苏晓华（2008）认为，衍生企业在利用创业者从母体企业（即创业前所供职的企

业或机构)继承、转移来的行业专用性知识,以及积累的个人社会网络资源等方面有着显著优势,这又进一步显著提高了衍生企业的竞争优势,从而提高其绩效。

也有学者提出了相反的观点,从创业者经验的角度看,衍生企业创业者的经验也会产生负的效应——路径依赖。衍生企业创业者个体成长所具有的路径依赖效应,在创建衍生企业的过程中会有充分表现,创业者极大地依赖于以往的经验、技能和知识,使新创企业的战略、决策和行为极大地受到以往经验的影响。特别是在创业者过往的工作经历很成功的情况下,这种路径依赖会使得创业者过分依赖以往的经验,从而对市场机会的发现、识别和利用等产生不利影响。企业家容易凭借以往的经验做出行为和决策,也会忽视新的市场机会和环境发生的变化。而以往的管理经验会使得管理者采用固定的、很可能是不合时宜的管理模式,从而使得企业不能被高效地组织起来(Rerup, 2005)。另一种可能性是企业家过去的经验是失败的,这些教训往往会束缚创业者的手脚,使其缺乏打破局面的魄力和勇气,从而出现失败引致更多失败这种具有“马太效应”的恶性循环。综上所述,创业的经验和企业绩效并没有显著的关系(Sandberg and Hofer, 1987),有时甚至会产生负面的影响(Van de Ven, 1984)。

那么,以往的经验是否会对衍生企业的绩效产生影响?如果有,这种影响的内在机理又是什么?本书将结合我国衍生创业的商业实践对其加以检验。

二、衍生企业与母体企业的合作

衍生企业的另一个特征是与母体企业可能存在千丝万缕的联系,这种联系实际上正是衍生企业网络化战略的一种体现,而这种战略最终是通过合作来实现的。所以,本书的另一个重要问题就是,探寻衍生企业网络化战略对其绩效的影响,以及合作在其间所发挥的作用。

一些研究表明,适度的合作会有利于提高衍生企业的绩效。Parhankangas (1999)认为,分离后母公司—衍生企业的营销和分销合作密度会促进衍生企业的成长。Lindholm (1999)进一步说明,这是因为衍生企业将更容易获得顾客和市场;尤其在产品线互补的情况下,母公司可以表现为一个完整的系统供应商,而母公司和衍生企业都能专注于发展各自的相对优势;此外,由于两家企业都熟知对方,相较于不熟悉的企业而言,更容易建立合作关系。总之,由于衍生企业和母体企业之间的“天然

联系”，相较于市场上其他竞争者而言，衍生企业更熟悉母体企业的运作和流程，更容易与母体企业进行沟通 and 协调，更容易运用从母体企业处获得的资源和帮助。一个平衡良好的合作能够保证母公司的利益，例如减少交易成本并持续获得衍生企业的产品或技术支持；也能够保证衍生企业的利益，例如通过获得顾客关系来促进自身成长（Ito, 1995）。

当然，也有学者提出了另外的观点。例如，Moncada 等（1999）提出，母公司和衍生企业在分离之后，来自母公司的贷款在母公司—衍生企业的合作中扮演着重要角色，通常被用作创业型衍生企业最初三年的运营费用，对于衍生企业而言，它通常比银行贷款便宜，但也可能带来母公司施加压力或要求控制权的风险，从而不利于衍生企业的成长。Woo 等（1992）也认为，母公司与衍生企业分离后的合作，对于衍生企业最初几年的成长和创新都有重要影响，而这种影响很有可能是非积极的。Abburra（1997）和 Moncada 等（1999）提出，尽管分离后的合作存在一些潜在的优点，衍生企业必须注意不要过分依赖母公司，而导致其运营的自主权受到限制。对于小型的衍生企业而言，过分依赖母公司还可能导致三年之后难以获得更大的融资（Abburra et al., 1998）。而且由于衍生企业与母公司常处于相同的产业，二者都需要同质的资源，因而也存在竞争的关系。自发型衍生企业有时甚至还需要应对来自母体企业的报复行为（Tubke, 2000）。

三、高校衍生创业

高校衍生企业，顾名思义，是指从高校衍生出来的企业（杨德林、汪青云、孟祥清，2007），是限定衍生母体组织的一种衍生企业，在理论上，其应符合一切衍生企业所具有的特性。总结前人的研究成果，我们将高校衍生企业定义为从大学这一母体组织出发，借助母体组织所拥有的技术、人力、政策支持、内外部风险资金等一系列资源和能力建立起来的新企业。在这个过程中，高校衍生企业往往与学校保持着正式或非正式的联系：企业所依赖的核心技术往往就是大学的科研成果；企业中的核心技术人员、甚至高层管理人员很多也来自大学；由于其有大学的背景，高校衍生企业更容易获得国家政策支持、税收优惠、各项专用款的划拨，创立之初更容易获得风险资本投资机构的投资等。总之，高校衍生企业的衍生过程是通过不同群体成员的相互作用使大学的技术从母体组织转移到企业界，然后再转变成可以使用的产品或服务。

由于国外学术界对高校衍生企业的持续关注及其在国民经济中的重要地位，我们也专门将研究对象聚焦于此。在大学知识转移、技术商业化研究这一领域上，作为技术转移主要模式的高校衍生企业由于其在理论和实践上的巨大价值而备受关注。事实上，到了20世纪90年代，科研院所、高校的衍生企业已经成为学术界研究的热点（Wright et al., 2006）。从现有的研究来看，学者们普遍认为高校衍生企业作为“衔玉而生”的一个特殊群体（Chatterji, 2008），从母体高校天然地继承了一系列战略资源，深刻地影响了企业的创建和发展，但现有研究鲜有考虑到衍生企业企业家能力的影响。事实上，很早就有学者指出，企业家的经营能力是决定企业边界的一个重要因素（Robert, 1978），企业家的能力是完成创业工作并实现创业绩效所必需的能力要素的集合（杨俊，2005）。因此，我们将通过对相关研究文献的梳理，试图解析影响高校衍生企业创建及发展的主要因素，并在此基础上构建高校衍生企业影响因素模型，尝试从衍生企业发展的内在机理出发，识别企业家能力与衍生企业资源继承利用的互动关系，为高校衍生企业绩效水平的提高提供一定的理论与实践指导。

四、母公司衍生政策

许多母公司并不支持衍生企业的产生，他们担心好的雇员会离开。衍生带来的暂时混乱和无组织、培育潜在的竞争者等，都有可能成为母体企业反对衍生企业最常见的原因（Moncada, 1999）。一些学者研究了母公司衍生政策对雇员创业决策的影响。Bhide（1994）通过对1989年成长最快的私人企业“500强”中的100家企业的调查发现，创业者中的71%都是在以往的雇主企业中挖掘了创业的想法。当一个雇员发明了一项新技术或识别了一个新的创业机会，他可能选择透露给他的雇主，也可能选择隐瞒。Anton和Yao（1995）将这个决策模型化，并且将创新何时在母体企业中发展起来或衍生何时取得成果理论化。在他们看来，衍生的原因是企业与雇员之间的合约问题，而这些新创企业会定位于缝隙市场（niche market），并提供大量创新。Gompers等（2005）提出，衍生创业有时是对母体企业刚性官僚主义作风的回应，即当母体企业不鼓励在核心业务之外追求创业机会时，创业型雇员会深感失落，进而离开公司创立自己的企业。Klepper和Simons（2000）认为这点是新创企业的重要来源。Hellmann（2002）进一步探讨了母体企业如何设计其激励机制，以影响雇员成为一个创业者。