



创始CEO先前经验、先前承诺 与新企业绩效的实证研究

李艳妮^{1,2} 姜诗尧^{1,2} 何良兴^{1,2}

(1. 南开大学 商学院, 天津 300071; 2. 南开大学 创业研究中心, 天津 300071)

摘要: 先前经验在较大程度上会影响新技术企业绩效, 但已有研究并未对“创始CEO的先前经验在何种决策逻辑下能取得更好绩效”问题给予解答。基于此, 以奏效逻辑为理论基础, 对先前承诺与创业绩效作用机制进行研究。通过对中国创业企业成长跟踪调查项目(Chinese panel study of entrepreneurial development, CPSED II)中180家企业调查数据进行统计分析, 实证结果表明: 创始CEO先前经验相关性对创业绩效存在显著促进作用; 经验相关性和经验多样性均正向影响新创企业先前承诺的获得; 先前承诺在先前经验相关性和创业绩效之间发挥中介作用。

关键词: 先前经验; 多样性; 相关性; 先前承诺; 创业绩效

中图分类号: F273.1; F272.91 **文献标识码:** A **文章编号:** 1002-0241(2019)06-0054-14

0 引言

新技术创业活动对经济发展、技术更新和商业模式创新发挥着至关重要的作用; 但是, 创业活动高不确定性和动态性, 使技术创业企业面临存活率低、发展潜力受限等问题。为应对挑战, 不少新创企业利用创业者先前经验克服新进入者缺陷、获取资源和机会进而实现生存和发展。创始CEO作为创业活动的核心, 其先前经验在形成创业机会识别模式的认知框架中具有重要作用(Baron et al, 2006)。然而, 先前经验作为隐性知识的来源, 一方面, 既可能通过积累独特的人力资本和社会资本, 构建识别和创造新机会的“知识走廊”; 另一方面, 又可能因先前惯例的影响, 产生认知偏差和决策失误。那么创始CEO丰富的先前经验如何影响技术创业活动, 成为值得探讨的问题。

目前, 国内外有关“先前经验如何影响新创企

业绩效”的研究取得了一定成果, 但因视角不同仍存在诸多分歧(Newbert, 2010; Tornikoski et al, 2007)。一部分学者基于资源和学习视角指出, 先前经验有利于新创企业绩效提升(Zheng, 2012; Politis, 2005); 另一部分学者基于认知视角提出, 创业者先前经验也可能对创业活动产生消极影响(Ucbasaran et al, 2008)。但以上视角均基于一个基本假设, 即创业者具备丰富的先前经验时, 其认知模式能够将先前积累的知识、技能直接复制到新创企业管理活动中, 进而促进有效时间内的优化决策。然而, 创业活动实际情况并非如此: 首先, 先前经验并不能完全应用于新情况, 因为环境的高不确定性使得创业活动具有非重复性特征; 其次, 创业者容易产生认知偏差, 如过度自信、控制幻觉、少数原理等(Simon et al, 2000), 并最终阻碍创业者有效决策。而先前经验若缺少有效

收稿日期: 2018-10-17

基金项目: 国家自然科学基金项目(71532005)

第一作者简介: 李艳妮(1992—), 女, 河北沧州人, 南开大学商学院, 博士研究生, 研究方向: 创业管理。

通信作者: 何良兴, felix7036@163.com

决策逻辑作为保障,即使具有“知识走廊”,由于机会承诺面临决策窗口窄和时间跨度短的挑战(Gabrielsson et al, 2011),使得企业难以实现和维持良好的绩效,需要创始CEO形成应对不确定性的决策逻辑。奏效逻辑作为不确定情境下的决策方式,强调决策者基于既有手段充分发挥主观能动性,通过整合既有手段甚至创造新手段以取得较好结果(Sarasvathy, 2009)。也就是说,经验丰富的创业者利用既有手段快速采取行动以应对周围出现的突发事件,以便在内部资源约束和外部环境不确定情境下保持灵活性并最大限度减少损失(Politis, 2008)。尤其,创始CEO的认知心理和模式对新创企业战略决策以及绩效产出的影响力比其他创业者和高管更为强烈,价值发挥也与之不同(陈闯等, 2012)。因此,为更好理解先前经验与创业绩效的作用机理,以奏效逻辑为理论基础,考察创始CEO先前经验对新创企业绩效的作用机制,就显得非常必要。

现有研究发现基于竞争分析的社会资本理论只向内部成员提供利益(Ritchie et al, 2007),然而,未来不可预测性和情境独特性是新创企业的重要特征,需要自主选择利益相关者建立合作联盟。而先前承诺正是一种依赖于利益相关者(如供应商或客户)获取组织生存所必需资源,以减少不确定性和模糊性的合作关系(Petersen et al, 2010),这种自选合作企业的方式对于效果推理过程至关重要,可直接影响其决策原则,如降低风险、最小化试验成本并保持灵活性(Chandler et al, 2011)。鉴于此,本研究以奏效逻辑的重要内容——先前承诺为切入点,以新创企业创始CEO为研究对象,根据中国创业企业成长跟踪调查项目(Chinese panel study of entrepreneurial development, CPSED II)数据进行实证检验。研究发现,创始CEO先前经验相关性对创业绩效存在显著促进作用;经验相关性和经验多样性均有助于新创

企业获得先前承诺;先前承诺在先前经验相关性和创业绩效之间发挥着中介作用。研究结果对拓展奏效逻辑研究有重要理论意义,对新创企业通过构建合作网络以应对资源约束和不确定风险具有重要实践意义。

1 理论基础与相关研究回顾

奏效逻辑理论是创业领域中新兴发展的理论视角之一。该理论认为新创企业在面临内部资源约束和外部环境不确定的情境下,应明确可承担损失范围并不断试错迭代,通过与利益相关者建立合作联盟以分散风险,最终实现价值创造(Perry et al, 2012; Fisher, 2012)。学者们自奏效逻辑这一命题提出,不断探索创业现象背后的决策逻辑和机理,试图拓展奏效逻辑理论的应用边界,推动学者基于该理论视角开展创业研究。由于合作关系是获取企业生存发展所需资源的重要渠道,而先前承诺作为奏效逻辑下的决策原则之一,强调主动与愿意为项目发展贡献力量的人士建立合作以降低不确定性,通过先前经验建构网络有助于为新创企业识别机会和整合资源创造条件和优势(Chandler et al, 2011),可见创始CEO的先前经验与先前承诺有着密切关系,然而从先前经验的角度研究新创企业先前承诺的研究少之又少。因此,研究新创企业创始CEO的先前经验如何影响其先前承诺的建立进而对其绩效产生影响成为探究先前经验影响新创企业绩效的作用机制的一个重要突破口。

在高不确定性和动态性情境下,新创企业面临资源约束和合法性缺失的压力(彭伟等, 2015),而先前经验研究的一个重要方面就是考察不同类型的经验所积累的资源对创业活动的影响(汤淑琴等, 2014)。一直以来,先前经验与新创企业绩效之间的关系都备受创业学者的关注,部分学者探讨了二者之间的直接影响,部分学者基于不同的视角就先前经验与新创企业绩效之间的关系进行

了深入分析。

第一,聚焦于直接关系的研究证实了创业者先前经验对企业绩效的重要作用。Shane(2000)认为先前经验有利于创业者及时发现和利用创业机会进而实现新企业成长;Rerup(2005)实证研究表明,创业者先前经验中积累的有关运营、管理的相关知识有利于新创企业绩效的提升。然而一部分学者指出先前经验对创业活动的影响并非都是积极的,赵文红等(2013)基于中国新创企业的实证研究发现,先前经验在一定程度内有利于新创企业的发展,二者存在倒U型关系。

第二,聚焦于间接影响的研究主要从资源、认知和学习等视角出发研究先前经验与新创企业绩效之间的关系。资源视角的研究关注创业者不同类型的先前经验如何影响人力资本和社会资本的获取以及组织和利用资源的能力,并进一步揭示先前经验作用于创业效果的调节因素(汤淑琴等,2014)。Gregoire等(2012)指出,具有先前经验的创业者能够对信息进行更深层次的加工,识别技术信息和市场需要之间的结构相似之处,进而发现更有创新性和可行性的机会。此外,Ucbasaran等(2008)研究发现,创业者先前经验与创业机会识别之间的关系受信息搜寻方式的影响。认知视角的研究较为关注创业者经验如何影响认知过程并揭示内在认知机制,从而明确先前经验对改善认知过程和提升创业行为效果的作用。Mueller等(2014)研究发现,先前经验丰富的创业者拥有更为完善的知识结构和认知图式,使其在不确定性较高的创业环境中更好的识别和开发机会。此外,也有学者指出先前经验丰富的创业者易于产生认知偏差,通过作用于机会评价影响创业决策效果(Ucbasaran et al, 2008)。学习视角的研究主要关注先前经验如何促进经验学习以及知识转化,从而对创业行为产生影响(汤淑琴等,2014)。Politis(2005)通过构建创业学习模型揭示经验转化路径,

提出以探索式或者利用式将先前经验转化为相关知识,进而指导创业者应对新生劣势等挑战。

总而言之,创业领域对先前经验与新创企业绩效的关系进行了深入的探讨,在一定程度上解释了先前经验对创业绩效的影响。然而就奏效逻辑视角而言,已有研究对二者之间关系的中间机制缺少细致解读。Politis(2008)认为综合考虑创业者经验特征和决策逻辑等因素探讨绩效差异的原因是未来研究的重要方向;部分学者考察了奏效逻辑与新创企业绩效之间的正向关系(Forster, 2009),表明奏效逻辑维度的分解与细化是未来研究的重要方向。因此,本研究拟运用奏效逻辑理论,以新三板高新技术企业为研究对象,构建并验证先前经验-先前承诺-新创企业绩效之间作用关系的概念模型,旨在剖析先前经验对新创企业绩效的内在影响机制。

2 研究假设

2.1 先前经验对新创企业绩效的影响

在环境不确定和动态性情境下,有效的战略决策是改善绩效的必要条件,但个体认知能力不同,仍可能导致个体在面临相同情境时的最终决策也不同。究其原因,个体先前工作经验中所积累的顾客、市场、服务等知识结构组成了创业者独特的认知模式(Shane, 2000),使得创业者面临决策时,采取的往往是与其先前经验相关的举措。可见,先前经验对创业决策乃至创业活动尤为重要。

先前经验是创业者通过先前工作和学习所积累的知识、技能以及观念,同时也是创业者在以往的经历中所积累的一种内化的缄默知识(MacMillan, 1986),具体可以从经验相关性和经验多样性两方面刻画。经验相关性主要用于形容创业者先前工作所处行业与企业之间关系的紧密性、集中度等特征,如果先前经验与新创企业集中于同一行业,则经验相关度越高;经验多样性用于表征创业者先前工作所处行业种类,即创业者整体上具

有多行业工作经验的情况,数量越多表示其经验越多样。

创始CEO先前经验与新创企业行业相关性越高,其积累的有关行业运营方式、市场变化趋势以及关键盈利点等方面的隐性知识越可能实现创造性利用,从而产生新颖型商业运营模式,通过该模式有利于将新技术企业产品和服务投入市场,进而实现良好绩效(Zott et al, 2007)。创始CEO先前经验与新创企业行业高度相关,个体随着时间推移会发展、稳定并遵循某些决策行为模式(Cyert et al, 1963),有助于在不确定性和时间压力下决策创业机会,从而有效提高创始CEO的决策能力,克服新进入者缺陷。已有研究表明,创业者倾向于将其注意力和行为集中于以往职业生涯中表现出色的事情上。例如,Minniti等(2001)认为,许多创业者倾向于采取重复性行为或与其经验密切相关的行为,以便利用他们已有的知识。这意味着行业经验丰富的企业创始人会形成一条“知识走廊”,并将其作为未来决策的基础(Ronstadt, 1988; Venkataraman, 1997)。因此,先前经验中获得的见解为未来进行决策创造了一种感知“路径”,在此过程中,创业者利用该路径有利于在新事业中取得成功进而提升绩效(Gabrielson et al, 2011)。此外,具有强经验相关性的创始CEO可以运用启发式和记忆惯例来解决问题,减少决策的复杂性,以便快速开展创业过程、提高企业管理效率和制约竞争对手模仿(Wiklund et al, 2003),进而维持竞争优势提升企业绩效。因此,本研究提出如下假设:

H1a:创始CEO先前经验相关性正向影响新创企业绩效。

作为衡量创业机会识别和外部网络关系构建的关键性指标,创始CEO先前经验的多样性对新创企业绩效亦具有重要影响。经验多样的创始CEO由于不断参与新企业风险决策过程,可以更

加准确的对不确定的情况进行评估,通过对环境及未来的有效控制,有助于新创企业在不可预知的未来实现独立(Gabrielsson et al, 2011),进而提升企业绩效。其次,经验多样的创始CEO往往具有高度探索性和警惕性,利用经验中汲取到的多样化信息和资源进行直觉性决策,而不去考虑预先确定的目标(Westhead et al, 1998)。基于此,学者们认为经验多样的创业者已经形成了一种认知心态,使他们在应对身边出现的创业机会时更加警觉(Westhead et al, 2005)。Sarasvathy(2009)也指出,经验丰富的创业者习惯于运用手头既有的手段直接采取行动,而没有详细的计划,这有利于迅速抓住机会采取行动,通过有效决策提升企业绩效。此外,经验多样的创始CEO会根据以往工作结果自动存储并积累创业知识,将现有情况与储存的知识进行识别匹配(Reingold et al, 2001),通过类比推理,检索出行之有效的战略,从而促进新创企业绩效的提升。因此,本研究提出如下假设:

H1b:创始CEO先前经验多样性正向影响新创企业绩效。

2.2 先前经验对先前承诺的影响

已有社会资本理论视角下的创业研究更多倾向于网络向内集中、只向其成员提供利益而牺牲外人(Ritchie et al, 2007),相对缺乏主动合作视角下网络构建的相关研究。然而,新创企业成长过程中面临环境不确定性和资源约束情境,更应注重合作网络的构建,以期在与合作伙伴密切互动中不断提升应对资源约束和不确定性所带来挑战的能力,可见对于成长中的新创企业而言,如何构建战略联盟等合作关系对企业发展具有重要意义。奏效逻辑作为不确定环境下独特决策方式的载体,涉及试验、可承担损失、柔性以及先前承诺。其中,先前承诺作为承诺逻辑(我认识谁)区别于传统的交易逻辑,主要是指创业决策者通过与利益相关者建立战略联盟等合作关系以共担风

险从而降低不确定性(崔连广等, 2017)。局限于企业网络向内集中化的思维很难保证新创企业获取先前承诺,通过先前经验自主构建先前承诺,不失为新创企业决策过程中的重要战略选择。

明确网络资源是获取先前承诺的前提,只有准确识别出潜在的网络资源,才能在创业过程中与之建立契约并作出预先承诺。然而要想明确网络资源,这一过程本身比较困难,因为外部环境竞争激烈,网络资本也会随之不断变化,尤其是新创企业而言,合法性缺失使新创企业获取先前承诺更为困难。此时,创始CEO先前经验与新企业所在行业高度相关,创业者可以利用与工作相关的第一手知识明确哪些企业可建立真正的承诺(Read et al, 2009),从而将行业内供应商、顾客等社会关系转移到新企业(Aldrich, 1999)。同样,创始CEO先前经验丰富多样,所嵌入的网络能有效减少新创企业挑选合作伙伴产生的搜寻成本和筛选成本,为企业在合作中争取有效的先前承诺提供了条件(胡海青等, 2017)。

仅仅识别出网络资源并不能保障创业活动的有效开展,网络资源获取也是构建先前承诺的重要保障。创始CEO先前经验与新企业所在行业高度相关,在先前行业中建立的社会网络和商业信誉,为新创企业开展项目获得了信任与合法性,增加了与之二次合作的信心和期望(Gulati et al, 2008),有助于网络资源的获取。此外,创始CEO先前经验丰富多样,创始CEO可在企业成立之初就设计出规范的组织内部流程与结构,强化新企业内部规范性与管理有效性,而这种规范性的组织结构有助于提升顾客、供应商资源提供者对新企业能力的认可(杨俊等, 2011),从而获得利益相关者等网络资源。

除准确识别以及获取网络资源外,有效利用该网络资源才是先前承诺的关键环节。奏效逻辑认为,成功的企业往往具有丰富的利益相关者关系

网并为新企业带来资源和机会(Sarasvathy, 2001),可见合作伙伴网络资源的利用对新创企业尤为重要。而外部网络资源变动通常又是不确定的,创始CEO先前经验直接影响其能接触到的网络资源的存量和质量。经验多样的创始CEO所带来的异质性网络资源,不仅可以为新创企业获取多样化非冗余资源提供条件,还有助于新创企业通过明确双方契约关系,保证企业现有手段的畅通,规避新创企业进入壁垒和制度困难,控制环境不确定性的威胁(胡海青等, 2017),凭借这种资源优势和契约优势更好地利用网络资源进而实现先前承诺利益最大化。创始CEO先前经验与新企业高度相关,积累的组织和管理能力可以更好的对网络资源加以利用,从而获取利益相关者的先前承诺。

综上所述,创始CEO先前经验相关性越强,越可能明确识别出网络资源、获取更多的网络以及更好的利用这些网络,从而对先前承诺的构建产生积极的影响。创始CEO先前经验多样性越高,越可能获取广泛的网络资源并对其进行有效利用,从而推动新创企业与潜在合作者互动并丰富现有资源和手段。因此,本研究提出如下假设:

H2a: 创始CEO先前经验相关性正向影响新创企业先前承诺。

H2b: 创始CEO先前经验多样性正向影响新创企业先前承诺。

2.3 先前承诺的中介作用

基于奏效逻辑理论,先前承诺是开发新机会过程中建立的合作关系以丰富手段并分担风险(Brettel et al, 2012)。不同于根据创业目标预先选定企业构建网络,先前承诺的合作伙伴通常在创业过程中自主选择加入并给出契约式承诺,与创业者共同开发机会、创建企业(Sarasvathy et al, 2005; Wiltbank et al, 2009),从而形成效果网络(effectual network)。

与利益相关者建立先前承诺可以增加新企业

的信息、知识和资源(Sarasvathy et al, 2005)。这一点对新创企业而言尤为重要,它可以有效解决信息不对称和新创企业面临的不确定性和资源限制等问题(Deligianni et al, 2017)。先前承诺不仅可以调动效果网络的资源,甚至可以帮助新创企业调动第三方外部资源,因为契约式承诺会向外部传递企业发展潜力的积极信号(Hitt et al, 2000)并为企业提供更多的议价能力(Kogut, 1984)。通过调动外部资源增强新创企业将不确定环境转变为创业机会的能力,进而提高企业绩效。此外,先前承诺将责任分散到其他利益相关者(Chandler et al, 2011),降低了风险敞口(Mieghem, 2007)。而在不同利益相关者之间分散风险的过程使新企业能够限制环境不确定性带来的潜在损失,有助于获取良好的企业绩效。同时,合作伙伴在制定企业战略目标方面具有发言权(Sarasvathy et al, 2014),建立先前承诺能通过责任共担有效减少企业战略固有的不确定性,进而提升新创企业绩效。已有研究表明,与客户、供应商甚至潜在竞争对手的合作关系对新创企业所采取的战略行动产生了积极的绩效结果,尤其是那些涉及高度不确定性的行动(Zahra et al, 2000)。因此,本研究提出如下假设:

H3a: 先前承诺在创始CEO先前经验相关性与新创企业绩效之间起中介作用。

H3b: 先前承诺在创始CEO先前经验多样性与新创企业绩效之间起中介作用。

综上所述,本文研究模型如图1所示。

3 研究方法

3.1 样本选取和数据收集

本文研究数据来源于创业管理研究中心于2016年开展的中国创业企业成长跟踪调查项目(Chinese panel study of entrepreneurial development, CPSED II)。该项目作为中国创业动态跟踪调查项目(CPSED I)的延伸与拓展,以2013年1月1日—2016年3月31日期间挂牌并隶属于互联网相关服务业(I64)和软件信息技术服务业(I65)的新三板企业为研究对象,采用二手数据编码构建“创业企业成长动态跟踪数据库”。

由7位编码人员和一位编码组长构成编码工作小组,编码人员均为创业方向的教师、博士生和硕士生。编码流程如下:(1)根据“全国中小企业股份转让系统”中的公开转让说明书和年报,并基于相关理论文献设计编码问卷和编码手册,明确编码问卷中各项题目的填写规则与打分准则。(2)针对公开招股书的编码问卷侧重于高管团

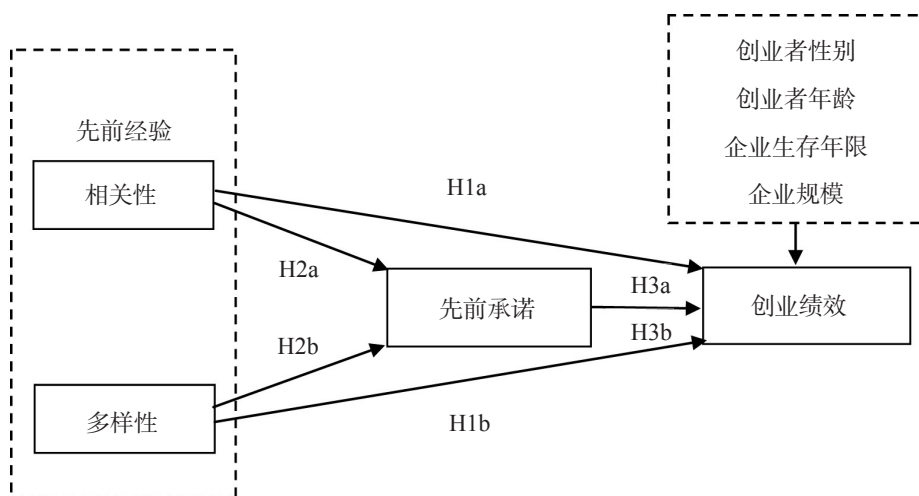


图1 研究模型

队、治理结构等内容,年度报告侧重于财务绩效及其变化等内容。依据客观程度,编码问卷中的变量如下:一类为直接提取的客观变量,如财务信息;一类为客观提取的变量,即可以在上述文本中找到客观数据和信息,但需要依据一定准则予以赋值,如先前经验和先前承诺。(3) 根据编码手册,编码组长对编码人员进行编码培训工作,然后对10家新三板企业进行试验性编码,对存在分歧的地方充分讨论,进一步修正编码手册。(4) 编码工作分三个阶段进行,在每一阶段开始时,编码组长随机给每位编码人员分配编码企业名单。(5) 针对直接提取或间接提取的客观变量,采用逻辑抽检、极端值抽检和随机抽检3个步骤进行数据核查工作,以确保编码数据的可靠性和准确性。

根据研究需要,从创业企业成长动态跟踪数据库中的969家企业筛选具备如下条件的企业:第一,按照通常标准,将新创企业的成立时间界定在8年以内,筛选出470家样本企业;第二,创业者现任企业CEO,由470家样本企业中得到343家;第三,由于数据库中样本企业的时间跨度为2013年1月—2016年3月,而绩效作为动态过程需要一定的时间来展现,对于其测量采取滞后一年的数据,因此需剔除掉2016年的样本企业,进一步获取261家;第四,将数据中各个变量存在缺失值和极端值的样本企业剔除,最终筛选出180家编码企业。表1为样本人口统计特征的分布。

3.2 变量测量

为了增加自变量对因变量的可预测性以及实证研究结论的可信度,本文研究的自变量和因变量分别来源于公开招股说明书和年报。其中,自变量和调节变量来源于公开招股说明书,因变量来源于年报。

(1) 因变量为新创企业绩效。以财务指标测量创业绩效,因为财务数据更具有客观性和准确性。考虑到研究对象是新三板中新创企业,具有特殊性,需考察其是否具有成长潜力。因此采用生存绩效和成长绩效双指标测量(Chrisman et al, 1998),即净资产收益率和净利润增长率。

(2) 自变量为先前经验。创始CEO先前工作经验可能属于不同行业,而不同行业的经验会对新企业绩效具有不同影响。因此,本文进一步将先前工作经验分为多样性和相关性。其中,将创始CEO先前工作所在行业的数量界定为经验多样性,即创始CEO整体上具有多行业工作经验的情况,数量越多表示其经验越多样;将创始CEO先前工作的行业经验集中度界定为经验相关性,集中度越高表示其先前工作多为同一行业,则经验相关度越高。对于以上指标的测量,主要通过编码方式获得,以上述定义为编码依据,对李克特5点量表打分。1~5分别表示非常低、较低、一般、较高、非常高。

(3) 中介变量为先前承诺。考虑到使用的广

表1 样本特征的描述性统计

类别	项目	数量	占比/%	类别	项目	数量	占比/%
性别	男	170	94.4	学历	专科及以下	36	20.0
	女	10	5.6		本科	71	39.4
行业	软件服务	118	65.6		硕士	62	34.4
	互联网服务	62	34.4		博士	11	6.1
生存年限	1~4年	87	48.3	工作经验	0年	2	1.1
	5~8年	93	51.7		1~5年	31	17.2
地区	京津冀地区	58	32.2		6~10年	52	28.9
	长三角地区	65	36.1		10年以上	90	50.0
	珠三角地区	27	15.0		缺失	5	2.8
	其他地区	30	16.7				

泛性以及长期用于探索中国情境下的创业研究问题,本文借鉴Chandler等(2011)的研究,以2个题项测量先前承诺,测度题项为“为了降低不确定性,本企业与客户、供应商以及其他机构和个人建立了大量的合作关系”“本企业常利用客户和供应商给予的支持推动自身发展”。对于上述变量的测量,主要通过编码方式实现,即结合企业在招股说明书中提到的合作形式与合作数量为判断依据,对李克特5点量表打分。1~5分别非常不同意、不同意、一般、同意、非常同意。

(4) 控制变量。由于企业绩效可能同时受到企业和创业者双重因素的影响,本文借鉴以往学者的研究(Hmieleski et al, 2009),将企业生存年限、企业规模以及创业者性别、年龄作为控制变量。

4 实证分析和结果

4.1 描述性统计分析

主要研究变量的描述性统计分析结果和相关性分析结果如表2所示。由表2可知,先前经验相关性与先前承诺呈现显著的正相关关系, $r=0.150$, $p<0.05$;先前承诺与新创企业绩效呈现显著的正相关关系, $r=0.202$, $p<0.01$,以上在一定程度上验证了理论假设的逻辑。此外,企业规模与企业绩效具有正相关关系, $r=0.265$, $p<0.01$;企业生存年限与绩效同样呈正相关关系, $r=0.129$, $p<0.10$ 。由此,可以初步认为,研究模型具有一定合理性,为后续进一步检验提供了基础。

4.2 一致性检验

由于创始CEO先前经验、先前承诺均是通过公开招股说明书中相关内容进行编码获得。在编码过程中,编码成员可能因部分企业对合作情况介绍不详以及编码标准理解有误,导致编码结果一致性存在偏差问题。基于此,需要进行一致性检验。一致性检验主要从评分者信度观测,以spearman等级相关系数验证,具体结果如表3所示。此外,本研究绩效指标来源于客观数据,无需考察一致性。

根据表3内容可知,相关分析结果均达到一致性标准。具体而言,经验相关性、经验多样性以及先前承诺初始组和验证组的spearman等级相关系数结果均符合显著性水平,反映了组间一致性。

4.3 信度和效度分析

运用SPSS22.0对数据进行了信度分析,以Cronbach α 系数作为检验量表一致性的标准,其 α 系数是0.722,内部一致性较好,具有较好的信度。效度分析主要从内容效度、区别效度和聚合效度三方面进行分析。由于本研究采用的先前承诺量表是国外成熟量表,经国内外学者大量文献的提炼与总结,因此本文测度量表具有较好的内容效度;先前承诺的平均方差抽取量(AVE)在0.5以上,说明样本聚合效度较好;先前承诺平均方差抽取量平方根大于潜变量之间的相关系数,说明样本区别效度较好。具体分析指标见表4。

表2 描述性统计分析和Pearson相关系数矩阵

变量	均值	标准差	1	2	3	4	5	6	7	8
1.创业者性别	1.06	0.23	1							
2.创业者年龄	43.33	6.74	0.020	1						
3.生存年限	4.95	1.66	-0.066	0.038	1					
4.企业规模	8.24	1.16	-0.024	-0.097	-0.009	1				
5.经验相关性	2.28	1.00	-0.044	-0.126*	-0.038	-0.006	1			
6.经验多样性	2.85	0.84	0.044	0.059	-0.046	-0.142*	-0.116	1		
7.先前承诺	3.30	0.80	0.030	0.028	0.037	0.112	0.150**	0.115	1	
8.创业绩效	0.42	3.43	0.005	0.027	0.129*	0.265***	0.100	0.031	0.202***	1

注:*表示显著性水平 $p<0.1$,**表示显著性水平 $p<0.05$,***表示显著性水平 $p<0.01$,下同

表3 变量组间相关系数验证

经验相关性			经验多样性			先前承诺		
组别	初始组	验证组	组别	初始组	验证组	组别	初始组	验证组
初始组	1	0.239**	初始组	1	0.279***	初始组	1	0.136*
验证组	0.239**	1	验证组	0.279***	1	验证组	0.136*	1

表4 先前承诺信效度指标

变量	题项	因子载荷	信度	AVE
先前承诺	为了降低不确定性,本企业与客户、供应商以及其他机构和个人建立了大量的合作关系	0.887	0.722	0.785
	本企业常利用顾客和供应商给予的支持推动自身发展	0.887		

4.4 假设检验

本研究使用 SPSS22.0 进行层级回归分析验证假设 H1a、假设 H1b、假设 H2a、假设 H2b, 分析结果如表 5 所示。模型 1 为控制变量企业生存年限、企业规模以及创业者性别和年龄对创业绩效的回归;模型 2 是在模型 1 的基础上增加自变量经验相关性以及多样性对新创企业绩效的回归;模型 3 为经验相关性和多样性对先前承诺的回归;模型 4 是在模型 1 的基础上增加先前承诺对企业绩效的回归;模型 5 则为全模型回归。

如表 5 所示,模型 1 是控制变量对因变量的回归模型,结果显示企业规模与创业绩效显著正相关($\beta=0.272, p<0.01$),说明企业规模越大绩效越好;生存年限与创业绩效亦呈现显著正相关($\beta=0.131, p<0.1$),意味着企业存活时间越长越易

于成功;创业者性别和年龄对企业绩效并不存在显著影响。模型 2 的回归结果表明,经验相关性对新创企业绩效具有显著正向作用, $\beta=0.126, p<0.10$ 。这表明创始 CEO 先前经验与本企业所在行业越相关,越可能实现企业绩效的提升,假设 H1a 得到验证。此外,经验多样性对新创企业绩效并未起到显著作用,假设 H1b 并未得到验证。

根据温忠麟等(2004)提出的中介作用验证流程:首先,检验自变量对因变量的系数显著性;其次,依次检验自变量对中介变量系数的显著性、全模型中中介变量对因变量系数的显著性;最后,检验全模型中自变量对因变量系数的显著性,进一步判断完全中介或部分中介。模型 3 的回归结果表明,经验相关性对先前承诺具有显著正向影响, $\beta=0.179, p<0.05$,假设 H2a 得到支持;经验多样性对

表5 层级回归检验结果

因变量	创业绩效		先前承诺	创业绩效	
	模型1	模型2	模型3	模型4	模型5
创业者性别	0.019	0.022	0.037	0.014	0.017
创业者年龄	0.048	0.059	0.052	0.041	0.052
生存年限	0.131*	0.140*	0.053	0.124*	0.132*
企业规模	0.272***	0.286***	0.141*	0.252**	0.266***
经验相关性		0.126*	0.179**		0.101
经验多样性		0.088	0.153**		0.066
先前承诺				0.168**	0.143*
R^2	0.090	0.111	0.065	0.118	0.130
调整 R^2	0.069	0.080	0.032	0.093	0.095
F	4.337***	3.594***	1.995**	4.650***	3.669***

先前承诺亦具有显著正向影响, $\beta=0.153, p<0.05$, 假设 H2b 得到支持。这表明创始CEO先前经验有利于新创企业构建先前承诺。模型4回归结果表明, 先前承诺对创业绩效具有显著的正向影响, $\beta=0.168, p<0.05$ 。模型2、模型3和模型4的检验结果表明, 自变量对中介变量和因变量基本具有显著的正向影响, 回归结果满足温忠麟等(2004)提出的前2个条件。模型5给出先前经验相关性和多样性、先前承诺、创业绩效的关系, 在先前承诺的中介作用下 ($\beta=0.143, p<0.1$), 经验相关性 ($\beta=0.101, p>0.1$) 与创业绩效的回归系数下降且二者关系变为不显著, 根据温忠麟等(2004)提出的条件三判断为完全中介。由以上分析结果可知, 假设 H3a 得到验证, 即先前承诺在先前经验相关性和创业绩效之间起中介作用。而先前经验多样性与创业绩效之间的显著性未发生变化, 因此假设 H3b 未得到验证。

5 总结与展望

5.1 研究结论与贡献

本研究运用奏效逻辑理论, 构建先前经验—先前承诺—创业绩效的逻辑框架, 基于180家新三板挂牌的高科技新创企业开展实证研究。研究结果表明: (1) 本文提出的创始CEO先前经验与创业绩效正向关系理论假设只得到部分验证, 其中先前经验相关性通过了验证, 而先前经验多样性与创业绩效的正向关系没有得到验证。这一结果表明创始CEO先前经验对于技术型新创企业绩效作用关系的复杂性。具体而言, 不同的先前经验通过不同的机制对整个创业过程产生影响, 先前经验体现创始CEO知识结构和社会网络等方面的不同组合进而影响其认知路径, 而认知路径是创业者决策的基础, 对决策质量和速度具有决定性作用, 从而影响创业绩效(胡望斌等, 2014)。这一发现表明, 创始CEO相关的先前经验有助于改善决策质量进而提升绩效; 而多样的先前经验并未发

挥作用。这可能是因为相关性经验和多样性经验带来的知识存在差异进而导致决策差异, 经验相关性带来的是与特定行业任务有关的知识, 即有关行业内企业与供应商、顾客、竞争者与资本市场等多要素如何联动的知识(胡望斌等, 2014), 而经验多样性带来不同行业的知识。事实上, 已有研究表明, 凭借创始CEO异质性先前经验获得的多样化知识往往具有较强的分散性和模糊性, 需要相对较长的时间将其吸收并转化为创业绩效(郭润萍, 2016); 并且, 新三板高科技新创企业需要创业者关注技术本身的同时兼顾技术所针对的市场需求(杨俊等, 2011), 对特定经验依赖性较高, 先前经验多样难以有针对性的指导创业决策, 因此研究结果中并不显著。

(2) 先前承诺在先前经验相关性和创业绩效之间发挥着中介作用。创业环境具有高不确定性和动态性, 创始CEO在经验中积累的网络有利于构建先前承诺, 通过建立利益共享和风险共担的关系降低不确定性, 同时利用先前承诺带来的创业机会和外部学习渠道达到改善绩效的目的。而先前承诺在经验多样性和创业绩效之间的中介作用不显著, 这一结论可以在高科技新创企业情境下得以解释。新技术创业活动作为经济增长转型的核心力量, 其独特的制度和市场环境造成创业环境的高不确定性和强资源约束并存(郭润萍, 2016), 在此情境下, 新企业需要构建合作网络以获取和整合资源以把握稍纵即逝的创业机会。经验丰富的创业者习惯于运用手头既有的手段直接采取行动, 不制定详细的计划, 这有利于迅速抓住创业机会, 通过有效决策提升企业绩效(Sarasvathy, 2009), 而先前经验异质性较强的创始CEO往往难以从多样的社会网络中识别出奏效网络, 更延缓了从先前承诺向创业绩效转化的过程。

本研究理论贡献主要体现在以下几方面:

(1) 本研究回应了不同视角下先前经验对创业绩效影响机理的研究争论。现有研究虽然从资源、学习以及认知的角度做出了解释,但是忽略了创业活动的独特性和不可复制性,本文聚焦于有效决策逻辑:奏效逻辑,为更全面地分析不确定情境下创业者先前经验的作用机制提供新的视角,有助于启发后继研究更多的关注和探讨创业过程中的决策逻辑。(2) 深化了先前经验相关研究。与以往研究相比,将研究对象扩展到创始CEO,以先前承诺为切入点,实证检验了奏效逻辑之先前承诺原则在先前经验与创业绩效之间的中介作用。这一结论拓展了学者们关于先前经验与企业绩效关系的研究,剖析了创业行为和结果背后的决策逻辑,有助于利用从创始CEO相关经验中获取的奏效网络促进创业活动成功,同时也进一步拓展了先前承诺的适用范围。总之,本研究解决了“创始CEO先前经验在何种决策逻辑下能取得更好绩效”这一问题,有力弥补了现有奏效逻辑理论关于创始CEO先前经验与创业绩效间关系是如何实现的有限认识,突出了先前承诺在先前经验与绩效提升中的重要作用,这对于奏效逻辑理论的进一步发展具有重要意义。

本研究对创业实践的启示主要体现在以下几方面:(1) 先前经验作为未来决策的基础(Ronstadt, 1988),为遴选恰当的管理者和实现新技术创业成功提供指导。具体而言,在新技术企业成长过程中,依据相关行业经验识别和选择CEO非常重要,有助于为企业引入高科技行业内供应商、顾客、竞争者与资本市场等多要素基础知识,为创始CEO不确定情境下有效决策奠定基础,从而有

助于提升高新企业绩效和成功率。(2) 先前承诺作为重要的创业资源,可以为新创企业构建合作关系提供新的决策逻辑参考。新技术企业成长过程中面临环境不确定性和资源高度约束情境,创业者试图拓展现有手段实现“非预测式控制”(崔连广等,2017),以缓解创业过程中的压力。基于此,新技术企业可以通过与利益相关者构建战略联盟等先前承诺以获取信息、手段和资源,增加合法性的同时也有助于建立风险共担的关系,从而提升企业绩效。

5.2 研究局限与展望

虽然本研究从先前承诺视角,解释了创始CEO先前经验在某些决策逻辑下能改善绩效的原因,但仍然具有一些局限性。首先,虽然本研究的假设得到了数据支持,样本选择也具备一定程度的代表性,但样本行业类别有限,可能会对研究结论的普适性产生影响。未来可对不同行业进行对比分析,以验证和拓展理论的应用范围。其次,本文数据来源于企业公开招股说明书和年报,其中先前经验的数据为客观提取变量。将先前工作的行业经验集中度界定为工作经验相关性,将先前工作所在行业的数量界定为工作经验多样性;以同行业单位数量和行业经验类型总和来衡量经验相关性和多样性,存在一定的局限性,未来研究在考察创业者先前经验时,应综合考虑行业经验、职能经验和创业经验。最后,本研究跟踪调查的时间跨度较小,虽然企业绩效采取滞后一年的数据,但是创业活动瞬息万变,一年的时间不足以令先前承诺转化为新创企业的竞争优势并提升绩效。之后可采取长期跟踪的方式探索创业绩效提升机制的动态规律。

参考文献:

- 陈闯,刘天宇. 2012. 创始经理人、管理层股权分散度与研发决策[J]. 金融研究,7:196-206.
- 崔连广,张敬伟,邢金刚. 2017. 不确定环境下的管理决策研究:效果推理视角[J]. 南开管理评论,20(5):105-115.
- 郭润萍. 2016. 手段导向、知识获取与新企业创业能力的实证研究[J]. 管理科学,29(3):13-23.
- 胡海青,王兆群,张颖颖,等. 2017. 创业网络、效果推理与新创企业融资绩效关系的实证研究:基于环境动态性调节分析[J]. 管理评论,29(6):61-72.
- 胡望斌,张玉利,杨俊. 2014. 同质性还是异质性:创业导向对技术创业团队与新企业绩效关系的调节作用研究[J]. 管理世界,6:92-109.
- 彭伟,符正平. 2015. 联盟网络、资源整合与高科技新创企业绩效关系研究[J]. 管理科学,28(3):26-37.
- 汤淑琴,蔡莉,陈彪. 2014. 创业者经验研究回顾与展望[J]. 外国经济与管理,36(1):12-19.
- 温忠麟,张雷,侯杰泰. 2004. 中介效应检验程序及其应用[J]. 心理学报,36(5):614-620.
- 杨俊,薛红志,牛芳. 2011. 先前工作经验、创业机会与新技术企业绩效:一个交互效应模型及启示[J]. 管理学报,8(1):116-125.
- 赵文红,孙万清. 2013. 创业者的先前经验、创业学习和创业绩效的关系研究[J]. 软科学,27(11):53-57.
- Aldrich H E. 1999. Organizations Evolving[M]. London: Sage Publishing.
- Baron R A, Ensley M D. 2006. Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs[J]. Management Science,52(9):1331-1344.
- Brettel M, Mauer R, Engelen A, et al. 2012. Corporate effectuation: Entrepreneurial action and its impact on R&D project performance[J]. Journal of Business Venturing,27(2):167-184.
- Chandler G N, Detienne D R, Mckelvie A, et al. 2011. Causation and effectuation processes: A validation study[J]. Journal of Business Venturing,26(3):375-390.
- Chrisman J J, Bauerschmidt A, Hofer C W. 1998. The determinants of new venture performance: An extended model[J]. Entrepreneurship Theory and Practice,23(1):5-29.
- Cyert R M, March J G. 1963. A Behavioral Theory of the Firm[M]. New Jersey: Prentice-Hall.
- Deligianni I, Voudouris I, Lioukas S. 2017. Do effectuation processes shape the relationship between product diversification and performance in new ventures?[J]. Entrepreneurship Theory and Practice,41(3):891-893.
- Fisher G. 2012. Effectuation, causation, and bricolage: A behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research[J]. Entrepreneurship Theory and Practice,36(5):1019-1051.
- Forster W, York J. 2009. The Effects of Effectual Logic: Nascent Entrepreneurial Performance and Effectuation[R]. Chicago: Academy of Management Annual Meeting.
- Gabrielsson J, Politis D. 2011. Career motives and entrepreneurial decision-making: Examining preferences for causal and effectual logics in the early stage of new ventures[J]. Small Business Economics,36(3):281-298.
- Gregoire D A, Shepherd D A. 2012. Technology-market combinations and the identification of entrepreneurial opportunities: An investigation of the opportunity-individual nexus[J]. Academy of Management Journal,55(4):753-785.
- Gulati R, Singh H. 2008. Interorganizational trust, governance choice, and exchange performance[J]. Organization Science, 19(5):688-708.
- Hitt M A, Ireland R D, Lee H U. 2000. Technological learning, knowledge management, firm growth and performance: An introductory essay[J]. Journal of Engineering and Technology Management,17(3):231-246.
- Hmieleski K M, Baron R A. 2009. Entrepreneurs' optimism and new venture performance: A social cognitive perspective[J]. Academy of Management Journal,52(3):473-488.

- Kogut B. 1984. Normative observations on the international value-added chain and strategic groups[J]. *Journal of International Business Studies*,15(2):151-167.
- MacMillan I C. 1986. To really learn about entrepreneurship, let us study habitual entrepreneurs[J]. *Journal of Business Venturing*, (1):241-243.
- Mieghem J. 2007. Risk mitigation in newsvendor networks: Resource diversification, flexibility, sharing, and hedging[J]. *Management Science*,53(8):1269-1288.
- Minniti M, Bygrave W. 2001. A dynamic model of entrepreneurial learning[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*,25(3):5-16.
- Mueller B A, Shepherd D A. 2014. Making the most of failure experiences: Exploring the relationship between business failure and the identification of business opportunities[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*,40(3):457-487.
- Newbert S L. 2010. New firm formation: A dynamic capability perspective[J]. *Journal of Small Business Management*,43(1): 55-77.
- Perry J T, Chandler G N, Markova G. 2012. Entrepreneurial effectuation: A review and suggestions for future research[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*,36(4):837-861.
- Petersen K J, Handfield R B, Ragatz G L. 2010. A model of supplier integration into new product development[J]. *Journal of Product Innovation Management*,20(4):284-299.
- Politis D. 2005. The process of entrepreneurial learning: A conceptual framework[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4):399-424.
- Politis D. 2008. Does prior start-up experience matter for entrepreneurs' learning?[J]. *Journal of Small Business and Enterprise Development*,15(3):472-489.
- Read S, Dew N, Sarasvathy S D, et al. 2009. Marketing under uncertainty: The logic of an effectual approach[J]. *Journal of Marketing*,3(3):1-18.
- Reingold E M, Charness N, Schultetus R S, et al. 2001. Perceptual automaticity in expert chess players: Parallel encoding of chess relations[J]. *Psychonomic Bull and Review*,8(3):504-510.
- Rerup C. 2005. Learning from past experience: Footnotes on mindfulness and habitual entrepreneurship[J]. *Scandinavian Journal of Management*,21(4):451-472.
- Ritchie L A, Gill D A. 2007. Social capital theory as an integrating theoretical framework in technological disaster research[J]. *Sociological Spectrum*,27(1):103-129.
- Ronstadt R. 1988. The corridor principle[J]. *Journal of Business Venturing*,3(1):31-40.
- Sarasvathy S D. 2001. Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency[J]. *Academy of Management Review*,26(2):243-263.
- Sarasvathy S D, Dew N. 2005. Entrepreneurial logics for a technology of foolishness[J]. *Scandinavian Journal of Management*,21(4):385-406.
- Sarasvathy S D. 2009. What makes entrepreneurs entrepreneurial?[J]. *Social Science Electronic Publishing*,19(2):1-9.
- Sarasvathy S, Kumar K, York J G, et al. 2014. An effectual approach to international entrepreneurship: Overlaps, challenges, and provocative possibilities[J]. *Entrepreneurship Theory and Practice*,38(1):71-93.
- Shane S. 2000. Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunity[J]. *Organizational Science*,11(4):448-469.
- Simon M, Houghton S M, Aquino K. 2000. Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies[J]. *Journal of Business Venturing*,15(2):113-134.

- Tornikoski E T, Newbert S L. 2007. Exploring the determinants of organizational emergence: A legitimacy perspective[J]. *Journal of Business Venturing*,22(2):311-335.
- Ucbasaran D, Westhead P, Wright M. 2008. Opportunity identification and pursuit: Does an entrepreneur's human capital matter?[J]. *Small Business Economics*,30(2):153-173.
- Venkataraman S. 1997. The distinctive domain of entrepreneurship research[J]. *Advances in Entrepreneurship Firm Emerges and Growth*, (3):119-138.
- Westhead P, Ucbasaran D, Wright M. 2005. Decisions, actions, and performance: Do novice, serial, and portfolio entrepreneurs differ?[J]. *Journal of Small Business Management*,23(1):72-98.
- Westhead P, Wright M. 1998. Novice, portfolio, and serial founders: Are they different?[J]. *Journal of Business Venturing*, 13(3):173-204.
- Wiklund J, Shepherd A. 2003. Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses[J]. *Strategic Management Journal*,24(13):1307-1314.
- Wiltbank R, Read S, Dew N, et al. 2009. Prediction and control under uncertainty: Outcomes in angel investing[J]. *Journal of Business Venturing*,24(2):116-133.
- Zahra S A, Ireland R D, Hitt M A. 2000. International expansion by new venture firms: International diversity, mode of market entry, technological learning, and performance[J]. *Academy of Management Journal*,43(5):925-950.
- Zheng Y. 2012. Unlocking founding team prior shared experience: A transactive memory system perspective[J]. *Journal of Business Venturing*,27(5):577-591.
- Zott C, Amit R. 2007. Business model design and the performance of entrepreneurial firms[J]. *Organization Science*,18(2): 181-199.

An Empirical Study on Founder CEO's Prior Experiences, Pre-Commitments and New Venture Performance

LI Yanni^{1,2}, JIANG Shiyao^{1,2}, HE Liangxing^{1,2}

(1. School of Business, Nankai University, Tianjin 300071, China; 2. Research Center of Entrepreneurship, Nankai University, Tianjin 300071, China)

Abstract: Prior experiences have largely affected the performance of new technology ventures, but the research has not given answers to the question of "What kind of decision-making logic does the prior experiences of the founder CEOs lead to better performance?" Based on this, use theory of effectuation to study the mechanism of prior experiences and entrepreneurial performance. Through the statistical analysis of the data of 180 new ventures from Chinese Panel Study of Entrepreneurial Development (CPSED II), the empirical results show that: The prior experiences of the founding CEOs have a significant role in promoting entrepreneurial performance. The relevance of experiences and diversity of experiences positively affect the acquisition of the pre-commitments. Pre-commitments play a mediating effect on the relationship between the relevance of experiences and entrepreneurial performance. The research is of great significance for expanding the research related to prior experiences as well as promoting the development of effectuation.

Key words: prior experiences; diversity; relevance; pre-commitments; entrepreneurial performance